

Федеральное агентство по образованию
Уральский государственный технический университет – УПИ
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

И.И. Пичурин

**Предпосылки и последствия
демонтажа социалистической
экономики в России**

Екатеринбург
УГТУ–УПИ
2009

УДК 338.22.021.1
ББК 65.9 (2Рос) –1
П 36

Рецензент: кафедра «Управление в социальных и экономических системах»
Уральского государственного университета путей сообщения (зав. кафедрой –
проф., д-р экон. наук В. А. Антропов)

Пичурин И.И.

П 36 Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в
России: монография / И.И. Пичурин. Екатеринбург: УГТУ–УПИ, 2009. 357 с.

ISBN 978-5-321-01450-9

У кого-то может возникнуть вопрос, а надо ли сегодня, когда социалистическая экономика в России прекратила свое существование разбираться в том, почему это произошло.

Думается, что надо, потому что без понимания прошлого нельзя уверенно строить будущее. Опыт 90-х годов показал, что бездумное разрушение привело к экономической катастрофе. Надо взять все то хорошее, что было в прошлом. А для этого надо понимать его, чтобы не повторить те ошибки в управлении, которые имели место. Автор книги – профессор Уральского политехнического института, доктор экономических наук. До прихода в университет более двадцати лет проработал в промышленности, в том числе десять лет главным инженером Волжского трубного завода.

УДК 338.22.021.1
ББК 65.9 (2Рос) –1

ISBN 978-5-321-01450-9

© УГТУ–УПИ, 2009
© Пичурин И. И., 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 5 |
| Глава 1 | |
| ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СССР | 10 |
| 1.1. Характерные особенности социалистической экономики в соответствии с марксистской теорией | 10 |
| 1.2. Основные причины предрасположенности России к социализму | 26 |
| 1.3. Начало формирования социалистической экономики от революции до периода индустриализации..... | 35 |
| 1.4. Социалистическая система в период индустриализации..... | 44 |
| 1.5. Народное хозяйство СССР во время Великой Отечественной войны | 53 |
| 1.6. Восстановление народного хозяйства после Великой Отечественной войны..... | 62 |
| 1.7. Хрущевские реформы в экономике..... | 80 |
| 1.8. Десять предзастойных лет социалистической экономики (1966-1975 годы)..... | 88 |
| 1.9. Период, названный застойным (1976-1985 годы)..... | 97 |
| Глава 2 | |
| ПРИЧИНЫ ЗАСТОЯ | 108 |
| 2.1. Ошибки в планировании..... | 109 |
| 2.2. Ошибки в определении потребностей..... | 120 |
| 2.3. Ошибки в оценке результатов хозяйственной деятельности предприятий | 136 |
| 2.4. Ошибки в управлении государственной собственностью | 149 |
| 2.5. Ошибки в ценообразовании | 164 |
| 2.6. Ошибки в распределении | 171 |

| | |
|---|-----|
| 2.7 Ошибки во внешнеэкономической деятельности..... | 184 |
| 2.8. Ошибки в управлении научно-техническим прогрессом..... | 197 |

Глава 3

| | |
|---|-----|
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ГОРБАЧЕВСКОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ | 205 |
| 3.1. Политика «ускорения» без существенного изменения экономического механизма | 205 |
| 3.2. Первый этап реформирования экономической системы | 210 |
| 3.3. Радикальная экономическая реформа | 218 |

Глава 4

| | |
|---|-----|
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА 90-Х ГОДОВ | 235 |
| 4.1. Идеология реставрации капитализма в России..... | 235 |
| 4.2. Результаты полного демонтажа социалистической экономики России.... | 262 |
| 4.3. Практика приватизации и ее плоды в девяностых годах | 277 |

Глава 5

| | |
|--|-----|
| РЕАНИМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАЧАЛЕ ДВУХТЫСЯЧНЫХ ГОДОВ | 289 |
| 5.1. Социально-экономические результаты восстановительного периода | 289 |
| 5.2. Концептуальные социально-экономические установки восстановительного периода..... | 310 |
| 5.3. Ошибочные идеи стратегического плана развития до 2020 года..... | 329 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 350 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 353 |

ВВЕДЕНИЕ

Если бы двадцать пять лет назад какой-то футуролог-экономист высказал предположение о том, что советская экономика, в то время вторая в мире, через несколько лет потерпит крах, то ему бы никто не поверил. Прогнозами развития мировой экономики к концу второго тысячелетия тогда занимались многие. Но ни в работах Римского клуба, ни в сценариях Американского института World Watch, ни в трудах японских экономистов не было варианта, предполагавшего демонтаж социалистической экономики в СССР. Нас называли «империей зла» особо яростные противники, нас обвиняли в стремлении навязать всему миру свой строй, нас изображали плохо одетыми, но державшими в руках атомную бомбу, имея в виду, что вместо повышения благосостояния мы расходует средства на создание оружия. Но о скором неминуемом развале экономики никто не говорил.

Патриарх американских экономистов Д. Гелбрайт в 1987 году говорил: «Думаю, все признают, что последние семьдесят лет ваша страна в смысле экономическом прошла от примитивной экономики царизма огромный путь ... Система достигла результатов. Так как же она при всех недостатках и несовершенствах вообще могла функционировать» [1, с. 45].

Однако сегодня считается практически общепризнанным, что социалистическая экономика оказалась недостаточно эффективной по сравнению с капиталистической и потому развалилась, проиграв в соревновании. Тем самым якобы подтвердилась несостоятельность предсказаний Маркса о неизбежности смены капиталистического строя социалистическим. Стало распространенным суждение, что социализм вообще тупиковый путь развития для человечества. Но так ли это?

Автор пытается в предлагаемой вниманию читателя книге доказать, что социалистическая экономика по своей эффективности при правильном управлении ею не только не уступала капиталистической, но и значительно превосходила ее. Если это так, то в развале советской экономики повинна не присущая ей неэффективность, а политическая система, позволившая придти к управлению экономикой недостаточно компетентным лицам, и отсутствие цельной современной экономической теории социализма, на основе которой это управление могло бы осуществляться.

Даже наиболее критически настроенные к осуществляемым в нашей стране преобразованиям российские и зарубежные экономисты дискутируют только о методах проведения этих преобразований, не подвергая сомнению неизбежность отказа от социалистической системы.

Считается, что сам факт ее разрушения является свидетельством ее дальнейшей нежизнеспособности. История, мол, сама разрешила спор между двумя системами, и потому нет смысла анализировать, можно ли было что-то сделать для совершенствования социалистической системы хозяйствования в нашей стране.

Нам представляются такие суждения неправомерными потому, что на демонтаже социалистической системы хозяйствования история России не

кончилась. А для дальнейшего развития всегда необходимо тщательно разобраться в прошлом и все полезное, что там было, использовать в будущем. Даже короткий опыт послереформенного развития России научил тому, что огульное отрицание всего того, что было в советское время, сменилось у наших руководителей признанием необходимости использовать многое из прошлого опыта. Да и в мире широко распространившееся негативное отношение к социализму, наступившее после развала социалистического лагеря, постепенно сменяется оживленным интересом к нему в странах Центральной и Южной Америки и других регионах. Этому, конечно, способствуют успехи Китая и все более усиливающееся экономическое давление развитых стран в новом однополюсном мире на развивающиеся страны через глобализацию экономики.

Да и в Европе трудящиеся ощутив, что у них под предлогом сохранения конкурентоспособности отбирают те социальные завоевания, которых они добились в 60-70-х годах прошлого века в пору существования социалистического лагеря, тоже начинают задумываться о том, так ли плох социализм, как им казалось в 90-х годах, когда во многих странах социал-демократы потерпели поражение.

Все более усиливающиеся экологические катаклизмы тоже пробуждают понимание необходимости выработки каких-то общепланетарных механизмов, для того, чтобы предотвратить их углубление. Но это означает необходимость усиления общественного планомерного воздействия на развитие экономики на глобальном уровне, которое невозможно без общественного планомерного воздействия на экономику на национальном уровне, то есть без социализации экономики.

Учитывая изложенное, можно утверждать, что анализ достоинств и недостатков советской социалистической экономики представляет интерес для использования его результатов в будущем в нашей стране и в других странах.

Сопоставлению эффективности социалистической и капиталистических экономик должно предшествовать уточнение самого понятия социалистическая экономика, потому что оно трактуется зачастую искаженно не только западными экономистами, но и бывшими советскими. Поэтому начать книгу пришлось с анализа работ Маркса, Ленина, Сталина, посвященных определению сущности социалистической экономики, которая заключается в следующем: обобществление крупного производства и планомерное, пропорциональное его развитие с целью достижения общенародных задач.

При этом хотелось бы обратить внимание на то, что обобществление мелкой собственности не считалась обязательным условием успешного функционирования социалистической экономики. Тот факт, что в нашей стране были обобществлены все средства производств, нельзя считать доказательством того, что только так и должно было быть. У нас были специфические условия, о которых говорится в первой главе. В других бывших социалистических странах и в сегодняшнем Китае малый бизнес допускался и не рассматривался как помеха социалистической экономике. Ни Маркс, ни Ленин нигде не говорили о необходимости полного обобществления всех средств производства. Это уже потом в хрущевские времена ревнители чистоты социализма стали рассматривать

любую часовую мастерскую или лошадь на подворье как угрозу возвращения капитализма. Называя себя диалектиками, эти ревнители чистоты социализма, не умели диалектически мыслить и понимать, что мелкая частная собственность, действительно воспроизводящая капиталистические отношения, не в состоянии воспроизвести капитализм, когда ключевые отрасли, определяющие лицо экономики, являются социалистическими.

Это непонимание принесло огромный вред, потому что в тех сферах, в которых особенно необходима мобильность, приспособляемость к личным потребностям и вкусам – в бытовом обслуживании, мелкой розничной торговле и т. п., государственные предприятия оказывались неповоротливыми, бюрократичными и доставляли массу огорчений потребителям, вызывая у них законную неудовлетворенность таким общественным устройством.

Планомерное развитие советской экономики оказалось настолько эффективным и привлекательным, что саму идею планирования, поначалу отвергавшуюся западными странами как нереалистичную, в той или иной степени взяли на вооружение в большинстве развитых стран.

Нацеленность экономики на решение общенародных задач, десятилетиями была главным источником преимуществ социалистической экономики, пока постепенно, начиная с 60-х годов, единая цель не начала расщепляться на отраслевые, региональные, групповые, что значительно снижало темпы роста.

Как ни удивительно, но все те, кто заявлял о неэффективности социалистической экономики и поэтому неизбежности отказа от нее, берут для сравнения только действительно неудовлетворительные результаты нескольких последних лет, напрочь отбрасывая десятилетия ее устойчивого, успешного развития.

Поэтому для объективности оценки нам представляется целесообразным проследить на основе официальных статистических материалов динамику важнейших экономических и производственных показателей за все семьдесят лет, а не только за последние годы горбачевского периода.

Если читатель внимательно всмотрится в цифры таблиц и в графики, то он увидит картину небывалого в мировой истории ни до, ни после взлета экономики страны в первой половине семидесятилетнего периода. Несмотря на тяжелейшую войну, за эти годы Россия прошла путь, по образному выражению Черчилля, «от страны ветряных мельниц до страны атомных электростанций». Конечно, эти результаты дались крайним напряжением сил. Но без социалистической экономики, нацеленной на достижение общенародных задач, таких фантастических результатов достичь было невозможно. Некоторые скептики говорят, что эти достижения являются результатом насилия, применявшимся тоталитарным сталинским режимом. Это нелепое утверждение легко опровергается тем фактом, что никакое насилие не помогло фашистам принудить советских людей в период самой бесчеловечной оккупации эффективно трудиться, как они трудились до войны, во время войны в тылу и после войны, восстанавливая разрушенное народное хозяйство.

Успехи советской экономики и ее преимущества были настолько очевидны, что самые скептически настроенные западные экономисты вынуждены были их признать в те годы.

Восстановление разрушенного войной народного хозяйства в стране, обескровленной потерей 20 миллионов человек, в основном молодых мужчин, по прогнозам американских специалистов должно было занять 20 лет. В Европе, при американской помощи, оно заняло 10 лет, хотя разрушения там были несоизмеримо меньшими. В нашей стране восстановление в основном было завершено в течение пяти лет и при этом еще значительные силы приходилось расходовать на создание ракетно-ядерного щита, ибо угроза нападения на СССР была не выдуманной. О планах этого нападения спустя десятилетия пишут сами американские специалисты.

Конечно, такие фантастические результаты опять-таки стали возможными благодаря концентрации усилий на главных направлениях, которая просто невозможна в капиталистической системе, и напряжению сил всего народа, верившего в необходимость этого напряжения ради будущего улучшения. И эта вера в улучшения подтверждалась реальными, зримыми успехами. Не военнопленные и не заключенные, как об этом нередко говорят антисоветчики, обеспечили чудо восстановления, а энтузиазм людей и социалистическая система хозяйствования.

Это все можно проверить на цифрах. Известно количество военнопленных и заключенных. Последних, кстати, было не десятки миллионов, а 1,8 миллиона человек, и нетрудно посчитать их вклад в восстановление. Это вклад немалый, но не решающий.

Несмотря на все эти неоспоримые успехи, к началу пятидесятых годов стало очевидным, что хозяйственный механизм, созданный в период мобилизационной экономики при сравнительно небольших объемах народного хозяйства, перестает соответствовать мирному периоду с постоянно возрастающими масштабами и диверсификацией промышленности, строительства, транспорта и т. п.

Необходима, как воздух, была теоретическая модель нового механизма, сутью которого были бы закономерности социалистической экономики, но адаптированной к новым условиям. Этого не случилось. Изменения хозяйственного механизма начали осуществляться бессистемно, без продуманной и теоретически обусловленной стратегии.

Сначала это были хаотические, непоследовательные хрущевские реорганизации, потом, после его отставки, «косыгинская» реформа, не соответствовавшая самой сущности социалистической системы и потому принесшая огромный ущерб.

Методы управления экономикой все больше переставали соответствовать ее существу. Об этом достаточно подробно написано во второй главе.

Темпы развития стали замедляться и, хотя по абсолютной величине роста ВВП наша страна не отставала от других развитых стран, но ощущение неблагополучия проявлялось все более очевидно. Поэтому, когда Горбачев во всеуслышание объявил о необходимости перемен, то сама эта идея получила всеобщее одобрение. Ведь речь шла не о смене строя, не о замене

социалистической экономики капиталистической, а об улучшении методов хозяйствования в социалистической экономике.

У автора нет оснований утверждать, что горбачевская команда сознательно выхолащивала сущность социалистической системы, но в реальности это произошло.

В 1991 году от социалистической экономики осталась только внешняя форма, и она стала интенсивно разваливаться. Вместо обещанного «ускорения» начался развал. Об этом рассказывается в третьей главе.

Искусственно спровоцированный развал системы тут же был объявлен свидетельством ее нежизнеспособности, и потому необходимости перехода к рынку, который приведет к благополучию.

Как осуществлялся переход к рынку, написано в четвертой главе. О результатах этого перехода очень точно сказал американский экономист, лауреат Нобелевской премии Стиглиц: «Для большинства населения бывшего Советского Союза экономическая жизнь при капитализме оказалась даже хуже, чем предостерегали их прежние коммунистические лидеры. Перспективы на будущее мрачны. Средний класс уничтожен, создана система кланово-мафиозного капитализма» [2, с.64].

Начало двухтысячных годов, именуемое восторженными почитателями президента Путина «эпохой Путина», не обеспечило даже возврата к уровню начала горбачевских преобразований, то есть возврата к началу разрушения социализма.

Цифры, подтверждающие это суждение, приведены в пятой главе. По сравнению с 2000 годом действительно имеется рост, но это рост восстановительный. Да и то основанный на исключительно благоприятной конъюнктуре мирового рынка, а не на успехах собственной экономики. Двадцать лет жизни страны оказались в результате демонтажа социалистической экономики прожитыми безуспешно для повышения среднего уровня благосостояния ее граждан и привели к недопустимому по современным меркам расслоению их по уровню доходов.

Разработка предложений по поводу стратегии развития российской экономики не входила в цели написания этой книги. Это было бы самонадеянно. Выработка стратегии должна была бы стать задачей целого коллектива ученых и высокообразованных работников, преданных интересам России.

Глава I

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СССР

1.1. Характерные особенности социалистической экономики в соответствии с марксистской теорией

Всякая система работает наиболее устойчиво и эффективно, когда функционирование всех ее элементов подчинено общим целям. Когда речь идет об экономической системе, то вполне может быть, что подсистемы, входящие в нее, могут иметь свои собственные цели, но они обязательно должны быть сонаправлены с целями всей системы. Это прекрасно знают управленцы, и умение учесть интересы подразделений, входящих в предприятие, компанию, именуется гуманизацией управления. Идея о приоритете интересов общества по отношению к интересам субъектов экономической деятельности и положена в основу модели социалистической экономики. При этом под интересами общества понималось максимальное удовлетворение материальных и духовных интересов его членов. В то время, когда формировались представления об экономической модели социалистического общества, проблемы экологии и ограниченности природных ресурсов не ощущались и не осознавались. Сегодня, когда они приобретают все большую значимость, становится очевидным, что, кроме степени удовлетворения потребностей, целью общества является максимальное сбережение природных ресурсов и среды обитания. Более того, последнее становится целью не только в национальном, но и планетарном масштабе, что заставляет рассматривать как единую систему не только национальную, но мировую экономику.

Если во времена Маркса, когда в каждой национальной экономике действовало очень большое количество независимых субъектов экономической деятельности, сама идея о подчинении их целей каким-то общенациональным интересам, большинству экономистов казалась надуманной и противоречащей экономической логике, в соответствии с которой у каждого субъекта экономики есть своя главная цель, заключающаяся в получении максимальной прибыли, то сегодняшняя экономическая практика наоборот подтверждает правомерность этой идеи. Сегодня в народном хозяйстве многих развитых стран действуют гигантские национальные и транснациональные компании, объединяющие сотни предприятий и обеспечивающие занятость сотням тысяч человек. Деятельность каждой из них имеет такое громадное влияние на жизнь этих стран, что о полной самостоятельности и независимости решений этих компаний от интересов государства уже не может быть и речи. Поэтому во многих странах осуществляется государственное планирование, позволяющее согласовывать действия корпораций, чтобы они не наносили непоправимый ущерб друг другу и государству в целом. И такие страны, как Франция, Япония, Корея и др., особенно успешно развивающиеся в последнее время и не считающие себя приверженцами социализма, активно занимаются государственным планированием. Американцы

полушутя называют Японию «Джапен инкорпорейшен», а премьер-министр Франции М. Рокар, представляя национальному собранию 10-й пятилетний план, даже назвал его планом «предприятия», именуемого «Франция». И в этом есть смысл.

Во-первых, это высказывание символизирует тот факт, что компании Франции могут так же согласованно действовать для достижения общих целей, как действуют предприятия внутри корпораций по единому плану.

Во-вторых, весь валовой национальный продукт этой страны всего лишь в несколько раз превосходит оборот наиболее крупных транснациональных корпораций. И если эти гигантские корпорации действуют по единому плану, подчиняя работу сотен, а иногда и тысяч своих предприятий единым целям, то почему не могут также согласованно действовать предприятия страны. Но действовать согласованно можно, только имея общую цель. Значит возможно иметь общие для экономики страны цели. Это не так уж противостоит и невозможно, как казалось противникам самой идеи социалистической экономики и как все еще кажется многим их единомышленникам сегодня.

Повышение степени обобществления производства до такого уровня, который 150 лет назад мало кто мог бы предположить, создало необходимость де-факто признать приоритет целей общества.

А экологическая ситуация, особенно обострившаяся в последние годы, заставляет мировое сообщество говорить о необходимости создания международных правил, обязывающих страны подчинять свою деятельность целям планетарного масштаба. Киотский протокол, признанный всеми странами за исключением США, является тому подтверждением.

Финансовый кризис 2008 года, охвативший весь мир, заставил правительства многих стран признать необходимость выработки каких-то общих международных правил и создания международных институтов, обеспечивающих выполнение этих правил. Это ли не свидетельство необходимости приоритета общественных целей по сравнению с частным.

Известно, что результат совместной деятельности подсистем, входящих в систему, больше, чем сумма результатов этих подсистем, полученных в том случае, когда бы они действовали независимо. Это синергический эффект. Точно также результат деятельности субъектов экономики, входящих в социалистическую систему хозяйствования, вследствие синергического эффекта должен быть большим, чем если бы они действовали независимо, ориентируясь на свои собственные цели.

Итак, в социалистической экономике обязателен приоритет интересов общества по отношению к интересам всех участников экономической деятельности, но при этом обязательно максимально возможное согласование этих общественных интересов с интересами всех субъектов экономической деятельности.

Для того чтобы социалистическая экономика действовала как единая система (подобно корпорации), должны быть соответствующим образом решены вопросы собственности, распределения, планирования и повышения эффективности.

Вопросы о собственности. Ядром социалистической экономики в соответствии с марксистской теорией является общественная собственность на средства производства. Маркс неоднократно писал, что общественному характеру производства, то есть такому состоянию производства, в которое втянуты огромные массы людей, должен соответствовать общественный характер распределения, что частный капитал изжил себя, поскольку собственник капитала, когда речь идет о крупных компаниях, ничего не создает и потому он не нужен в процессе распределения. Более детально, уже с употреблением термина собственность, писал об этом Энгельс. Возрастающие производительные силы «приводят к такой форме обобществления больших масс средств производства, какую мы встречаем в различного рода акционерных обществах». Некоторые из этих средств производства и сообщения, как, например, железные дороги, сами по себе до того колоссальны, что они исключают всякую другую форму капиталистической эксплуатации. На известной степени развития становится недостаточной эта форма: все крупные производители одной и той же отрасли промышленности данной страны объединяются в один «трест»... В трестах свободная конкуренция превращается в монополию, а бесплановое производство капиталистического общества капитулирует перед плановым производством грядущего социалистического общества. Правда, сначала только на пользу и к выгоде капиталистов. Но в этой своей форме эксплуатация становится настолько осязательной, что она должна рухнуть. Ни один народ не согласился бы долго мириться с производством, руководимым трестами с их неприкрытой эксплуатацией всего общества небольшой шайкой лиц, живущих стрижкой купонов... Все общественные функции капиталиста выполняются теперь наемными служащими. Для капиталиста не осталось другой общественной деятельности, кроме загребания доходов, стрижки купонов и игры на бирже, где различные капиталисты отнимают друг у друга капиталы» [3, с. 160]. «Общество открыто и, не прибегая ни к каким окольным путям, возьмет в свое владение производительные силы, переросшие всякий другой способ управления ими, кроме общественного» [3, с. 160]. И, наконец, «Пролетариат берет государственную власть и превращает средства производства прежде всего в государственную собственность» [3, с. 161].

Итак, по Марксу и Энгельсу средства производства при социализме должны принадлежать обществу, а не частному капиталу, потому что роль собственника исчерпана. Он больше не управляет производством, как это было в мелком бизнесе. В крупном он не нужен. Эта утрата собственниками роли в управлении крупным производством подтверждена всем ходом развития в XX веке, но капиталисты не исчезли потому, что они умело вовлекли во владение собственностью огромное количество мелких акционеров, которые стали социальной опорой существования строя. И хотя на самом деле большая часть капитала принадлежит очень узкому кругу крупных собственников, они сумели создать большой широкий слой населения, тоже участвующего в присвоении прибыли и поддерживающего это неоправданное, с точки зрения экономики, распределение.

Сегодня кроме множества мелких непосредственных акционеров – физических лиц, имеющих небольшую долю в акционерном капитале и участвующих через владение этими акциями в присвоении прибыли, широкие слои населения являются получателями части прибыли через страховые компании, банки, пенсионные фонды, инвестиционные фонды в качестве юридических лиц.

Вот почему высказанное 125 лет логичное предположение Энгельса о том, что ни «один народ не согласится... с эксплуатацией всего общества небольшой шайкой лиц», оказалось несбывшимся. Подлинные владельцы корпорации сообразили привлечь к участию в присвоении части прибыли широкие слои населения и обеспечили их лояльность.

По существу акционерный капитал это не частный капитал в полном смысле этого слова. Это уже общественный капитал, поскольку он иногда принадлежит миллионам прямых и косвенных акционеров. Под косвенными акционерами мы понимаем вкладчиков банков, страховых компаний, инвестиционных и пенсионных фондов, которые, являясь акционерами крупных корпораций, за счет дивидендов или роста курса их акций обеспечивают своим вкладчикам в той или иной форме доход. Энгельс по поводу акционерных обществ справедливо писал: «Капитал, который сам по себе покоится на общественном способе производства и предполагает общественную концентрацию средств производства и рабочей силы, получает здесь непосредственную форму общественного капитала (капитала, непосредственно ассоциированных индивидуумов) в противоположность частному капиталу, а его предприятия выступают как общественные предприятия в противоположность частным предприятиям. Это упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [3, с. 479].

Далее он рассматривает еще одну форму общественной собственности – кооперативные фабрики самих рабочих, которая сейчас распространена во многих странах под названием ЕСОП, когда работники становятся коллективными собственниками компаний или части их капитала. «Кооперативные фабрики самих рабочих являются, в пределах старой формы, первой брешью в этой форме, хотя они всюду, в своей действительной организации, конечно, воспроизводят и должны воспроизводить все недостатки существующей системы. Но в пределах этих фабрик уничтожается противоположность между трудом и капиталом, хотя вначале в такой форме, что рабочие как ассоциация являются капиталистическими по отношению к самим себе, т.е. применяют средства производства для эксплуатации своего собственного труда» [3, с. 483]. Для чего они эксплуатируют свой собственный труд? Для того, чтобы за счет прибыли осуществлять инвестиции и повышать производительность собственного труда.

Обе эти формы общественной собственности нельзя назвать социалистическими, потому что они работают не на все общество, а только на часть членов этого общества. Но они являются готовой формой для социализации экономики и подтверждением того, что постулат о том, что только частная собственность является эффективной, давно устарел. Подлинно частная собственность эффективна только в малом бизнесе, где хозяин действительно

управляет собственностью. По образному выражению Л. Эрхарда, отца немецкого чуда, частная собственность оправдана тогда, когда управляющий рискует своим. Но это в большинстве случаев относится к малому бизнесу. Мы потом в этой книге вернемся к неправомерности утверждения, широко использовавшегося в нашей стране в качестве аргумента разрушителями социалистической экономики, что общественная собственность неэффективна потому, что общественное – это ничье. Вот, мол, частная собственность эффективна потому, что у нее есть хозяин, который кровно заинтересован в ее сохранении и приумножении. Но при этом они, искренне заблуждаясь или преднамеренно искажая, закрывали глаза на то, что управляют корпорациями, являющимися основой современной экономики, наемные менеджеры, «техноструктура», как их обозначил 40 лет назад Гелбрейт [4]. Собственники управляют только малым бизнесом. Поэтому главный тезис реформаторов о необходимости передать государственную собственность в частные руки, чтобы она стала эффективной, не имеет под собой никакой реальной основы. Но об этом более подробно описано ниже, а пока отметим, что капитализм подготовил для социализма готовые формы общественной собственности, но подчинение деятельности этой собственности общенародным целям носит ограниченный характер. О мелкой частной собственности у Маркса и Энгельса специально нигде ничего не говорится. Должна ли она быть обобществлена или нет, в их работах не упоминается. Это и не удивительно потому, что они не считали своей задачей детально прописывать действия по переходу от капитализма к коммунизму. Они видели свою задачу в том, чтобы доказать экономическую целесообразность последнего. А как конкретно будет осуществляться переход, по их мнению, должны будут решать те, кому этим придется заниматься.

Поскольку теми, кому этим пришлось заниматься, были большевики во главе с В.И. Лениным, перейдем к его взглядам на вопрос о собственности на средства производства.

В.И. Ленин считал, что государству, являющемуся орудием диктатуры пролетариата, должны принадлежать земля, транспорт, связь, финансовые институты и крупное производство. Он по этому поводу высказывался многократно. Приведем некоторые из этих высказываний. «Победу социализма над капитализмом, упрочение социализма можно считать обеспеченными лишь тогда, когда пролетарская государственная власть, окончательно подавив сопротивление эксплуататоров и обеспечив себе совершенную устойчивость и полное подчинение, реорганизует всю промышленность на началах крупного коллективного производства и новейшей (на электрификации всего хозяйства основанной) технической базы. Только это даст возможность радикальной помощи, технической и социальной, оказываемой городом отсталой и распыленной деревне, чтобы эта помощь создала материальную основу для громадного повышения производительности земледельческого и вообще сельскохозяйственного труда, побуждая тем мелких земледельцев силой примера и ради их собственной выгоды переходить к крупному коллективному, машинному земледелию», – говорил он в 1920 году в «Речи о кооперации на IX съезде РКП(б)» [5, с. 216].

Как видим, он говорит об общественном крупном промышленном и сельскохозяйственном производстве. Он не говорит о необходимости обобществления мелких предпринимателей (мелкой розничной торговле, бытовых услуг и т.п.).

«В самом деле, власть государства на все крупные средства производства, власть государства в руках пролетариата...» – это все необходимое для построения социалистического общества, по его мнению [5, с. 261].

«Государственная власть организует в общенациональном масштабе крупное производство на государственной земле и в государственных предприятиях», – говорит он в работе «Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата».

При этом он обращает внимание на то, что «крупные средства производства должны перейти в собственность всего народа, а не работников отдельных предприятий, то есть они должны работать на общенародные цели» [6, с. 2] .

«Задача социализма – переход всех средств производства в собственность всего народа, а вовсе не в том, чтобы суда перешли судовым работникам, а банки банковским служащим» [7, с. 411].

Понимание возможности допущения частной собственности в каких-то второстепенных, не определяющих сущность социалистической экономики, отраслях народного хозяйства нашло свое отражение и в Гражданском кодексе РСФСР, принятом в 1922-23 годах.

Кодексом предусматривалась государственная, кооперативная и частная собственность. Земля, недра, леса, горы, железные дороги, их подвижной состав и летательные аппараты могли быть исключительно собственностью государства. На правах частной собственности могли быть строения, торговые предприятия, предприятия с числом рабочих не выше установленного законом, орудия производства, ценности, не воспрещенные законом к продаже товары, предметы хозяйства и домашнего обихода. Для предприятий, являющихся собственностью кооперативов, ограничений по числу рабочих не устанавливалось.

Как видим, создатели теоретических основ социалистической экономики не считали всякую частную собственность недопустимой при социализме. Это уже потом их недостаточно умные и доктринерски настроенные толкователи хрущевского и брежневского периода стали трактовать любую частную собственность на средства производства, вплоть до часовой мастерской и сапожной будки, как угрозу социализму.

И, наконец, что по поводу собственности на средства производства говорил И.В. Сталин, тридцать лет, руководивший первой в мире страной, создавшей социалистическую экономику? Да то же самое.

«Простое восстановление капитализма, невозможно хотя бы потому, что власть у нас пролетарская, крупная промышленность в руках пролетариата, транспорт и кредит находятся в распоряжении пролетарского государства [8, с. 84]. «Наше социализированное производство есть производство крупное и объединенное, тогда как ненационализированное производство в нашей стране есть производство мелкое и распыленное, причем известно, что превосходство крупного производства, да еще объединенного, над мелким является неоспоримым фактом. Наше социализированное производство уже

руководит и начинает подчинять себе мелкое производство все равно, идет ли речь о городском мелком производстве или о сельском [7, с. 128]. Здесь он предельно четко отвечает на вопрос: почему мелкая частная собственность не опасна для социализма. Потому что крупное производство определяет лицо экономики. Это было сказано в 1926 году. А через тридцать лет, когда уже был создан мощнейший потенциал социалистического производства, нашлись мыслители, которые увидели в мелкой частной собственности угрозу социализму и запретили ее, нанеся тем самым очень чувствительный ущерб интересам граждан, которые в сотнях мелочей стали ощущать дискомфорт. При этом в других странах социалистического лагеря мелкая частная собственность сохранялась, и там никто не ощущал в ней угрозу социализму.

Планирование

Сама мысль о том, что экономика страны может развиваться по плану, представлялась абсурдной современникам Маркса и Энгельса. Эти экономисты утверждали, что только стихийное развитие под воздействием закона стоимости является естественным развитием, что только естественное стремление множества товаропроизводителей к получению максимально возможной прибыли может быть источником и регулятором развития. Так же утверждают и сегодня экономисты-неоклассики типа Самуэльсона за рубежом и их последователи типа Гайдара, Ясина, Грефа в России.

Вот несколько высказываний Энгельса о планомерности: «Когда с современными производительными силами станут обращаться сообразно с их познанной, наконец, природой, общественная анархия в производстве заменится планомерным регулированием производства сообразно потребностям общества в целом, так и каждого его члена в отдельности» [3, с. 161].

«Раз общество возьмет во владение средства производства, то будет устранено товарное производство, а вместе с тем и господство продукта над производителями. Анархия внутри общественного производства заменится планомерной сознательной организацией» [3, с. 164].

«Отныне становится возможным общественное производство по заранее обдуманному плану» [3, с. 167].

Почему Энгельс говорит об устранении товарного производства при обобществлении средств производства и связывает это с планомерной деятельностью?

Действительно, при частной собственности капиталист производит блага не ради удовлетворения чьей-то потребности, а только для того, чтобы в обмен на производственные блага, ставшие товаром, получить эквивалент стоимости, заключенной в них. А затем, присвоив себе из этой стоимости прибавочную стоимость в форме прибыли, удовлетворять какие-то свои личные потребности и обеспечивать приращение своего капитала. При общественной собственности необходимость эквивалентного обмена стоимостями между производителями и потребителями отпадает.

И, как показало дальнейшее развитие мировой экономики, обобществленное в огромных размерах производство может обходиться без чисто рыночных отношений, основанных на законе стоимости, внутри этого производства.

Примером тому могут служить огромные транснациональные компании. Например, компания «Тойота» с капиталом 195 млрд долларов, соизмеримым со стоимостью основных фондов небольшой страны, и числом работающих около 250 тысяч человек для своих предприятий при кооперации внутри компании устанавливает цены, зачастую совершенно отличные от стоимости. Если по каким-то причинам компании выгодно иметь в своем составе производство каких-то узлов, комплектующих, то она может его содержать, даже если издержки будут выше цены, по которой можно было бы приобрести эти изделия на стороне. Чисто рыночные, товарные отношения внутри компании не обязательны. Точно так же многие капиталистические страны имеют в государственной собственности предприятия, сооружения общегосударственного назначения, которые продают свою продукцию, услуги по ценам, необязательно соответствующим традиционным, рыночным правилам, если это необходимо для достижения общенациональных интересов.

То есть элементы нетоварного производства существуют уже в недрах капиталистической экономики. Тем более оно, нетоварное производство, может существовать внутри социалистической экономики между предприятиями, являющимися общенародной собственностью. Образно говоря, между предприятиями, входящими в единую огромную компанию, собственником которой является народ страны.

Примером таких, не чисто рыночных (нетоварных), отношений может служить отпуск электроэнергии в нашей стране по ценам гораздо более низким, чем рыночные мировые цены, продажа транспортных услуг железнодорожного транспорта. Без этих низких цен в нашей северной стране с ее огромными пространствами вообще невозможно было бы материальное производство, что убедительно доказывает в своей работе «Почему Россия не Америка» А. Паршев [10]. И когда в начале 20-х годов в социалистической экономике страны был принят план электрификации ГОЭЛРО, то целью вложения средств было не получение прибыли, как это принято в рыночной экономике, а удовлетворение потребности в электроэнергии. Такого масштабного проекта не могла себе позволить в то время ни одна страна капиталистического мира, хотя их экономический потенциал был гораздо более высоким. Или план индустриализации страны, заложенный в первых пятилетках. С точки зрения непосредственно коммерческой, эти проекты, не приносящие быстрой отдачи на вложенный капитал, были бы нецелесообразны и потому невыполнимы. Но именно они стали основой повышения эффективности народного хозяйства в целом и позволили нашей стране за короткий период времени выйти в число наиболее развитых государств. Это были первые в мире опыты широкомасштабного планирования, показавшего, что социалистические идеи планирования являются не химерами, а основой успешного развития. Особенно это было впечатляющим на фоне мирового кризиса, сотрясавшего экономику капиталистических стран в начале 30-х годов. На фоне кризиса с его падением производства и массовой безработицей ежегодный рост производства в СССР производил ошеломляющее впечатление. И не случайно экономические советники президента США Ф.Д. Рузвельта внимательно изучали опыт

разработки и реализации планов в СССР, подготавливая для него идеологию «нового курса», реализация которого позволила США выйти из депрессии. Один из них Ч. Бирд писал в 1929 году: «Отрезвляющая правда состоит в том, что основная доля ответственности за те безумства, в которых оказалась западная цивилизация, ложится именно на охватившее всех индивидуалистическое мировоззрение. И какими бы достоинствами не обладало это вероучение во времена примитивного земледелия и промышленности, оно более неприемлемо в век технологии, науки и рационализированной экономики. Будучи когда-то полезным, оно превратилось в угрозу для общества» [11, с. 73]. Аналогичные суждения высказывал в то время крупнейший американский философ Дьюи: «Склонность сводить весь вопрос о свободе к тому, что индивид и государство являются противоборствующими полюсами, принесла горькие плоды» [11, с. 73]. Сама идея о вмешательстве государства в экономику, ранее напрочь отвергавшаяся идеологами рыночной экономики, отводившими государству роль «ночного сторожа», потерпела фиаско. Вряд ли Ч. Бирд был поклонником Энгельса, но в его высказываниях звучит та же мысль о производительных силах, настолько возросших, что без планирования ими управлять невозможно. О необходимости государственного вмешательства в экономику писал и Кейнс, идеи которого во многом способствовали выживанию капиталистического способа производства.

Сегодня без той или иной степени и формы планирования не обходится ни одна развитая страна, а о той, чей пример послужил подтверждением целесообразности планирования, не принято вспоминать.

Мы об этом здесь говорим, чтобы на конкретных примерах показать, что нерыночные (нетоварные) отношения между субъектами единой общественной собственности могут существовать и обеспечивать успешное развитие, если оно осуществляется по плану, имеющему общенародные цели. Как еще один из примеров таких масштабных проектов, не рассчитанных на сиюминутную прибыль, можно привести организацию геолого - разведочных работ в СССР. Ни одна страна в мире не тратила столько средств на изучение своих недр. Причем делалось это и в трудные предвоенные годы, и во время войны, и вплоть до развала СССР. И если сегодня в числе конкурентных преимуществ российской экономики называют огромные ресурсы полезных ископаемых, то это не только потому, что у России большая территория, но и потому, что она исследована лучше, чем во многих других странах. В рыночной экономике таких средств никто не выделяет, и в сегодняшней России в том числе. Когда регулятором развития является закон стоимости, инвестиции, отдача от которых может наступить через десятки лет, невозможны. А в социалистической экономике, развитие которой определяется долгосрочными интересами общества, такое возможно. Точно так же, как вложения в развитие фундаментальной науки, на которую в социалистической экономике находились средства в самые тяжелые периоды жизни страны, начиная с 1918 года. В нищей стране, сотрясаемой гражданской войной, с разрушенным первой мировой войной народным хозяйством, создавались институты, являющиеся сегодня предметом законной гордости нашей страны. Никому не приходило в голову продавать результаты

геолого - разведочных работ или научных разработок конкретным потребителям. Они являлись общенародным достоянием и со временем приносили народному хозяйству отдачу, неизмеримо большую, чем израсходованные на них средства.

Итак, рыночные отношения и закон стоимости как регулятор развития уступает свое место закону планомерного пропорционального развития в пределах той части народного хозяйства, которая базируется на общенародной государственной собственности. Но это вовсе не значит, что закон стоимости вообще может перестать действовать в социалистической экономике. Ведь остается еще кооперативная, частная, личная собственность и международная торговля.

Да и в отношениях между предприятиями государственной собственности закон стоимости не может не действовать, но он перестает быть регулятором развития.

Рассмотрим эти вопросы подробнее, используя при этом некоторые положения из работы И.В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР» [12].

Сначала об отношениях между предприятиями государственной и кооперативной собственности.

«В настоящем у нас существует две основные формы социалистического производства: государственная – общенародная и колхозная, которую нельзя назвать общенародной. В государственных предприятиях средства производства и продукция производства составляют общенародную собственность. В колхозных же предприятиях, хотя средства производства (земля и машины) и принадлежат государству, однако продукция производства составляет собственность отдельных колхозов, так как труд в колхозах, как и семена, – свой собственный, а земель, которая передана колхозам в вечное пользование, колхозы практически распоряжаются как своей собственностью, несмотря на то, что они не могут ее продать, купить, сдать в аренду или заложить. Это обстоятельство ведет к тому, что государство может распоряжаться лишь продукцией государственных предприятий, тогда как колхозной продукцией, как своей собственностью, распоряжаются лишь колхозы. Но колхозы не хотят отчуждать своих продуктов иначе как в виде товаров, в обмен на которые хотят получить нужные им товары. Других экономических связей с городом, кроме товарных, кроме обмена через куплю-продажу, в настоящее время колхозы не приемлют. Поэтому товарное производство и товарооборот являются у нас в настоящее время такой же необходимостью, какой они были, скажем, лет тридцать тому назад, когда Ленин провозгласил необходимость всемерного разворота товарооборота [10, с. 10].

Тем более никакой другой связи кроме товарооборота не может быть между предприятиями государственной и мелкой частной собственности.

Если провести снова аналогию между совокупностью предприятий государственной собственности и гигантской корпорацией, то при внутрикорпоративной кооперации без обязательного жесткого соблюдения закона стоимости, в отношениях с внешней средой, корпорация не допустит никаких других отношений, кроме как основанных на эквивалентном обмене. По этому же

принципу взаимодействует сфера государственной собственности со всеми остальными, в том числе с личной собственностью.

«Потребительские продукты, необходимые для затрат рабочей силы в процессе производства, производятся у нас и реализуются как товары, подлежащие действию закона стоимости. Здесь именно и открывается воздействие закона стоимости на производство. В связи с этим на наших предприятиях имеют актуальное значение такие вопросы, как вопрос о хозяйственном расчете и рентабельности, вопрос о себестоимости, вопрос о ценах и т.п. Поэтому наши предприятия не могут обойтись и не должны обходиться без учета закона стоимости» [12, с. 12]. Как видим, здесь Сталин убедительно показывает, что, перестав быть регулятором развития в сфере государственной собственности, закон стоимости не утратил значения, поскольку существует товарообмен между этими предприятиями и потребителями их продукции и уж, конечно, нельзя не учитывать подлинные издержки, когда продукция предприятий государственной собственности выступает как товар при международном товарообмене. И, наконец, о законе планомерного (пропорционального) развития.

«Закон планомерного развития народного хозяйства возник как противовес закону конкуренции и анархии производства при капитализме. Он возник на базе обобществления, после того как закон конкуренции и анархии производства потерял силу. Он вступил в силу потому, что социалистическое народное хозяйство можно вести лишь на основе экономического закона планомерного развития. Это значит, что закон планомерного развития народного хозяйства дает возможность нашим планирующим органам правильно планировать общественное производство. Но возможность нельзя смешивать с действительностью. Это две разные вещи. Чтобы эту возможность превратить в действительность, нужно изучить этот экономический закон, нужно овладеть им, нужно научиться применять его с полным знанием дела, нужно составлять такие планы, которые полностью отражают требования этого закона. Нельзя сказать, что наши годовые и пятилетние планы полностью отражают требования этого экономического закона» [12, с. 5].

Распределение при социализме. Одним из наиболее распространенных и лживых мифов является утверждение о том, что социализм заключается в абсолютно равномерном распределении благ, создаваемых обществом, между его членами, в «уравниловке». Это совершенно не соответствует марксистской теории о социализме. Вот что писал Маркс о праве на блага при социализме в «Критике Готской программы».

«Право производителей пропорционально доставляемому ими труду; равенство состоит в том, что измерение производится равной мерой. Но один человек физически или умственно превосходит другого и, стало быть, доставляет за то же время большее количество труда или же способен работать дольше; а труд, для того чтобы он мог служить мерой, должен быть определен по длительности или по интенсивности, иначе он перестал бы быть мерой. Это равное право есть неравное право для неравного труда. Оно не признает никаких классовых различий, потому что каждый является только рабочим, как и все

другие; но оно молчаливо признает неравную индивидуальную одаренность, а следовательно, и неравную работоспособность естественными привилегиями. Поэтому оно по своему содержанию есть право неравенства, как всякое право» [3, с. 15].

Ни о каком уравнительном распределении, как видим, здесь нет речи. Здесь важно то, что работники, занятые в производстве на предприятиях, принадлежащих государству, естественно получают только за труд, но не за владение собственностью, поскольку она общенародная. В то время, когда Маркс писал о распределении по труду, значительная часть продукта присваивалась владельцем капитала и против этого были направлены усилия социалистов. В настоящее время в развитых капиталистических странах 80-90 % валового национального продукта составляет заработная плата наемных работников. Это означает, что доходы в обществе распределяются преимущественно по труду, а не за владение собственностью. Можно считать, что в определенной мере социалистическая идея «распределение по труду» уже реализована в капиталистических странах и, вероятно, не без воздействия самого факта существования социалистических экономик и прихода к власти во многих странах социалистов. Но самое интересное, что такое более равномерное распределение благ в обществе (с меньшим влиянием владения собственностью) выгодно для крупных корпораций, потому что оно является основой массового потребления. А без массового потребления нет массового производства и, соответственно, возможности использования высокопроизводительных машин и технологий в крупных масштабах, являющихся основой крупных компаний. Когда-то Г. Форд, думая, что он опровергает социалистов, говорил, что «нет ничего нелепее, чем утверждение, что люди равны». Но социалисты никогда этого не говорили. «По своей природе право может состоять лишь в применении равной меры; но неравные индивиды (а они бы не были различными, если бы не были неравными) могут быть измеряемы одной и той же мерой лишь постольку, поскольку их рассматривают под одним углом зрения, берут только с одной определенной стороны, как в данном, например, случае, где их рассматривают только как рабочих и ничего более в них не видят, отвлекаются от всего остального. Далее: один рабочий женат, другой нет, у одного больше детей, у другого меньше и так далее. При равном труде и, следовательно, при равном участии в общественном потребительном фонде один получит на самом деле больше, чем другой, окажется богаче другого и тому подобное. Чтобы избежать всего этого, право, вместо того чтобы быть равным, должно быть неравным» [3, с. 15].

Как видим, во-первых, Маркс не сомневался в том, что люди от природы неравны, и, во-вторых, понимал что распределение по труду нельзя считать справедливым, так как оно не обеспечивает равенства доходов на человека и т.п. Но оно более справедливо, чем распределение по собственности, т.к. собственник ничего не создает, если он не является управляющим.

Распределение по труду Маркс называл буржуазным правом, с которым приходится мириться при социализме до перехода к коммунизму с его формулой «от каждого по способностям, каждому по потребностям». Кстати, если бы

социалисты не понимали, что люди от природы не равны по способностям, то первая часть формулы теряла бы смысл.

Теперь о равенстве в потреблении. Сторонников социализма обвиняют в стремлении к абсолютному уравниванию потребления, что лишает людей стимула к эффективному труду. При этом опять-таки происходит подмена социалистического представления о равенстве вульгарным. В чем эта подмена? Когда неравенство в потреблении составляет десятки и даже сотни раз, то направленность на уменьшение этого разрыва до нескольких раз обоснованно называется стремлением к равенству. Именно к такому сокращению разрыва между душевым доходом наиболее и наименее обеспеченных семей призывают сторонники социализма, а не к абсолютному уравниванию.

В зависимости от уровня материального и духовного развития неравенство в потреблении может и должно постепенно уменьшаться, оставаясь таким, чтобы стимулировать высокопроизводительный труд. И это никогда не отрицалось социалистами. Все дело в масштабах неравенства. Неравенство, достигающее десятков раз, считается неоправданным. В дальнейшем, рассматривая методы мотивации, мы увидим, что современная управленческая практика подтверждает: большой разрыв в потреблении не способствует повышению эффективности экономики. Чем больше роль моральных стимулов и идеологических методов воздействия, тем меньше может быть разница в потреблении. И этой небольшой разницы достаточно для стимулирования. Важно, чтобы человек не сталкивался с безразличием к результатам его труда. А каков размер поощрения, это во многом зависит от традиций, социальной культуры. Абсолютное уравнивание потребления, порождающее безразличие к результатам труда, никогда не провозглашалось теоретиками социализма. В формуле «распределение по труду» заложено даже большее неравенство в распределении, чем сегодня практикуется во многих капиталистических странах. Дело в том, что эта формула возникла, когда основой неоправданно высоких доходов было владение собственностью. Поэтому устранение разрыва в потреблении связывалось с получением доходов преимущественно за труд, а не за владение собственностью. Можно считать, что в определенной мере социалистический лозунг «распределение по труду» уже реализован. Но сейчас этот казавшийся сто лет назад достаточно справедливым способ распределения благ считается не обеспечивающим достаточного равенства в потреблении.

В силу существующих различий в состоянии здоровья, в составе семьи одинаковые доходы, получаемые в виде оплаты труда, могут значительно различаться, будучи распределенными на каждого члена семьи. Поэтому в развитых странах существует налоговый перераспределительный механизм. Таким образом, реальная жизнь не только подтвердила правомерность когда-то выдвинутого социалистами тезиса о распределении по труду, но и доказала необходимость еще более уравнивающего распределения.

На этом примере можно увидеть, как меняются представления об идеальном. То, что сто лет назад представлялось социалистам почти совершенным – распределение по труду, сегодня оказывается недостаточным даже в практике капиталистических стран. И оказывается, что в относительно равномерном

распределении благ в первую очередь заинтересованы крупные корпорации, потому что без массового потребителя не может быть массового производства, на котором основана современная цивилизация. Достаточно равномерное распределение благ необходимо и для того, чтобы иметь квалифицированных, трудоспособных работников. Следовательно, стремление к равенству в распределении, если только не интерпретировать равенство как абсолютное уравнивание, есть не только гуманная цель, но и необходимое условие развития экономики.

Проанализируем еще одно положение, вызывающее множество скептических оценок, – коммунистический принцип распределения по потребности. Известно, что он рассматривался в марксизме как более отдаленный по времени, ибо его осуществление возможно лишь при достаточно высоком развитии производительных сил. Скептики всегда считали этот принцип нереальным и порочным: разве можно, мол, представить общество, где каждый будет удовлетворять любую свою потребность. А если все захотят есть икру ложками, то где же ее взять? По их мнению, он порочен независимо от возможностей общества, поскольку то, что дается не за труд, не ценится.

Однако распределение по потребности уже существует. В разных странах в различной степени осуществляются бесплатное образование и медицинское обслуживание, оказывается помощь малообеспеченным, предоставляется муниципальное жилье, места в детских садах. Эти блага даются не за деньги, являющиеся эквивалентом труда, а в соответствии с нуждаемостью. Разве это не элемент распределения по потребности?

Другое дело, что по потребности распределяется только часть валового национального продукта. В одних странах это 10-15 %, в других около 25 %. Это уже немалая часть, хотя и не преобладающая. Как видим, распределение по потребности — это не вредные фантазии коммунистов, а уже существующая форма распределения и в зависимости от повышения морального и культурного уровня населения той или иной страны, и доля благ, распределяемых по потребности, будет возрастать. Повышение прожиточного минимума, обеспечение свободного доступа к высшему образованию, медицинскому обслуживанию — это признаки уже сегодня происходящего в развитых странах расширения сферы распределения по потребности. **Распределение по потребности при этом следует понимать как обеспечение каждого количеством благ, которое необходимо для достойного проживания.** Этот уровень определяется обществом. Постепенно, по мере роста культурного уровня, личные желания будут приходить в соответствие с общепринятыми нормами, и разрыв между личными желаниями и определяемыми обществом нормами будет уменьшаться. Надо полагать, что когда распределение будет осуществляться преимущественно по потребностям, то это полностью не исключит распределения по труду каких-то особо редких благ. Этого может быть достаточно для мотивации труда.

Главной причиной непонимания сущности и целесообразности идей равенства, распределения по потребности, планирования является неумение диалектически мыслить. Если равенство, то абсолютное. Если по потребности, то

только по потребности. Если планировать, то все до последнего гвоздя. На самом же деле должно быть не «или — или», а «и то, и другое». Большая часть благ будет распределяться по потребности, а какая-то часть по труду. Сочетание противоположностей, а не устранение одной из них является основой развития. К сожалению, этого не понимали в нашей стране и не понимают до сих пор многие из тех, от кого зависят решения. Раньше бездумно избавлялись от частно-индивидуальной собственности, видя в ней угрозу социализму. Сейчас с таким же рвением стремятся избавиться от общественной собственности как от социалистического наследия, не замечая, что во всех развитых странах имеет место очень высокая степень обобществления производства.

В действительности вся гамма форм собственности может быть представлена и в капиталистической, и в социалистической экономике. Все различие – в пропорциях. Там, где господствует общенародная собственность, создается основа для социалистического способа производства.

И при социализме, безусловно, должно быть распределение не только по труду. Часть потребностей предполагалось удовлетворить из общественных фондов: здравоохранение, образование, содержание нетрудоспособных и т.п. Так оно и происходило и, опять-таки, советский опыт бесплатного образования, здравоохранения во многом способствовал распространению таких способов удовлетворения потребностей в капиталистических странах.

Существует еще один нелепый миф о том, что основу благополучия граждан социалисты видели в том, чтобы все богатства, накопленные к моменту свершения социалистической революции, отобрать у богатых и разделить поровну между членами общества. «Экспроприация экспроприаторов» этими вульгаризаторами социализма трактовалась как отнятие богатств и раздел их между участниками экспроприации. Конечно, это не имеет ничего общего с теоретической моделью социализма. Речь шла об экспроприации в пользу общества средств производства.

Изъятие из частной собственности крупной промышленности и обобществление ее должно было стать основой роста производительности общественного труда, следовательно, ростом количества благ, производимых с помощью обобществленной собственности, по сравнению с тем ростом производительного труда, которая имела бы место, оставаясь эта собственность в частных руках. Об этом многократно говорил В.И. Ленин, называя рост производительности «в конечном счете, самым важным» условием построения социализма. Рост производительности труда, как наиболее обобщающий показатель эффективности экономики, прежде всего, должен был достигаться на общенародном уровне. Это не означает, что повышение эффективности на уровне отдельных предприятий не имеет значения, но народнохозяйственная эффективность должна иметь приоритет.

Вот что по этому поводу писал И.В. Сталин: «Если взять рентабельность не с точки зрения отдельных предприятий или отраслей производства и не в разрезе одного года, а с точки зрения всего народного хозяйства и в разрезе, скажем, 10-15 лет, что было бы единственно правильным подходом к вопросу, временная и непрочная рентабельность отдельных предприятий как отраслей производства

не может идти ни в какое сравнение с той высшей формой прочной и постоянной рентабельности, которую дают нам действия закона планомерного развития народного хозяйства, избавляя нас от периодических экономических кризисов, разрушающих народное хозяйство и наносящих колоссальный материальный ущерб, и обеспечивая нам непрерывный рост народного хозяйства с его высокими темпами» [12, с. 15]. Далее он продолжает, что это не означает игнорирования эффективности на уровне предприятий. «Но было бы неправильно делать из этого вывод, что рентабельность отдельных предприятий и отраслей производства не имеет особой ценности и не заслуживает того, чтобы обратить на нее серьезное внимание. Это, конечно, неверно. Рентабельность отдельных предприятий и отраслей производства имеет громадное значение с точки зрения развития нашего производства. Она должна быть учитываема как при планировании строительства, так и при планировании производства» [12, с. 34]. Рост производительности общественного труда и, следовательно, рентабельности должен был превращаться в снижение цен, себестоимости, обеспечивая тем самым возможность роста удовлетворения потребностей, то есть достижение главной цели социалистической экономики. «Только промышленность, систематически снижающая цены на товары, только промышленность, базирующаяся на систематическом снижении себестоимости продукции, только промышленность, систематически улучшающая, стало быть, свое производство, технику и организацию труда, методы и формы управления хозяйством, – только такая промышленность нужна нам, ибо только она может развиваться вперед» [9, с. 194].

Заканчивая рассмотрение марксистских взглядов на сущностные особенности социалистической экономики, можно выделить следующее.

1. Приоритет интересов общества по отношению к интересам любых субъектов экономической деятельности; главной целью социалистической экономики является максимальное удовлетворение материальных и духовных потребностей его членов.
2. Ядром социалистической экономики является общенародная собственность на крупное производство, но одновременно полноправно функционирует кооперативная собственность работников и мелкая частная собственность.
3. Регулятором развития социалистической экономики является закон планомерного пропорционального развития, а не закон стоимости, хотя последний играет важную роль как в товарообмене между предприятиями государственной собственности и другими участниками экономической деятельности, так и в оценке эффективности деятельности самих предприятий госсобственности.
4. Основным правилом распределения благ при социализме является распределение по труду.
5. Источником роста благосостояния членов общества является рост производительности общественного труда, позволяющий снижать издержки и цены.

1.2. Основные причины предрасположенности России к социализму

В соответствии с марксистской теорией социалистическая революция должна была произойти в странах с наиболее развитой промышленностью, в которых наиболее многочисленный и сплоченный пролетариат был бы способен взять средства производства в свои руки. И произойти она должна была сразу в нескольких странах одновременно, чтобы буржуазия других стран не имела бы возможности подавить власть пролетариата. Как же могло случиться, что в промышленно отсталой России с относительно немногочисленным рабочим классом и огромной массой крестьян произошла социалистическая революция и была успешно создана социалистическая система хозяйствования?

Советская идеология объясняла успешность социалистической революции в России в значительной мере блестящим умением В.И. Ленина создать боеспособную революционную партию, которая увлекла за собой народ, и его гениальным открытием о возможности совершить социалистическую революцию в одной стране, не дожидаясь мировой революции.

Сегодняшние идеологи объясняют свершение революции коварной способностью В.И. Ленина и его большевистской партии, нанятых немцами, одурачить простодушный русский народ и увлечь его за собой в бездну. А были ли объективные причины, толкнувшие Россию на путь социалистического развития?

Были причины экономического и социального характера, которые очень убедительно изложены в работах С. Кара-Мурзы «Советская цивилизация. От начала до Великой победы» [13], «Советская цивилизация. От Великой победы до наших дней» [14] и уже упоминавшаяся работа А. Паршева «Почему Россия не Америка» [10]. Поскольку для целей настоящей работы рассмотрение этих причин представляется очень важным, автор считает возможным, не ссылаясь, каждый раз текстуально точно, использовать некоторые данные и выводы, содержащиеся в этих замечательных трудах.

Начнем с причин экономического характера.

Могло ли сельское хозяйство России развиваться по капиталистическому пути как сельское хозяйство других более развитых стран? Ведь в соответствии с марксистской теорией путь к социализму лежал через капитализм. И большевики во главе с В.И. Лениным долгое время тоже полагали, что развитие крупных сельскохозяйственных структур неизбежно и в какой-то мере даже полезно. Потому что сельскохозяйственный пролетариат станет дополнительно к городскому опорой революции.

При этом совершенно не учитывались уникальные природные условия России, которые проистекают из ее географического положения. Достаточно посмотреть на глобус (именно на глобусе это видно отчетливее, чем на карте), чтобы увидеть, что нет другой страны, так плотно охватывающей Северный Ледовитый океан и так далеко расположенной от незамерзающих океанов, как Россия. Страны южного полушария, достаточно близко расположенные к южному

полюсу, омываются незамерзающими океанами и поэтому там нет таких низких температур. Страны Скандинавского полуострова омываются Гольфстримом, и то их северная часть практически необитаема. Канада, которая тоже примыкает к Северному Ледовитому океану, заселена только в южной части, которая по своим климатическим условиям соответствует Украине. В России самая низкая в мире среднегодовая температура ($-5,5^{\circ}\text{C}$), а перепад температур составляет $70^{\circ}\text{--}90^{\circ}\text{C}$. Мало того, что она северная страна. Она еще не попадает в зону влияния Гольфстрима, отапливающего страны Западной Европы и атлантического побережья Америки. Удивительно, что такое, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось долго незамеченным большинством экономистов. В Финляндии, которая тоже относится к категории северных стран, среднегодовая температура $+1,5^{\circ}\text{C}$, и в Хельсинки зимой теплее, чем в Орле. В Англии, которую европейские и в том числе английские писатели называют холодной страной с «ужасным английским климатом», растут пальмы и бамбук.

Паршев на конкретном примере стран, расположенных на одной широте, показывает, как отдаление от атлантического побережья с его Гольфстримом влияет в разы на урожайность от Франции к Германии, Польше. А мы могли бы продолжить этот ряд понижения температуры и урожайности на примере Белоруссии, Центральной России и Урала. Французский географ Жан Элизе Рекин в своем труде «Земля и люди. Всеобщая география» назвал «эффективной» территорию, которая находится ниже 2000 метров над уровнем моря со среднегодовой температурой не ниже минус 2°C . При меньшей температуре, полагает он, любая человеческая деятельность неэффективна, а уж сельскохозяйственная в первую очередь.

В России лишь треть территории эффективна, да и то самая холодная в мире. И Паршев по этому поводу очень образно говорит: «Представьте себе природную среду, где человек без специальных защитных приспособлений погибает через несколько десятков минут. Это не жерло вулкана, это наша страна зимой. Просто эти защитные приспособления называются «теплой одеждой» и «отапливаемыми помещениями». Оказавшийся на улице зимой человек, так сказать в своем натуральном обличье, имеет не больше шансов уцелеть, чем выпавший за борт посреди океана». Вот почему в России каждый третий год был голодный. Специалисты по сельскому хозяйству называют большую часть наших сельхозугодий зоной рискованного земледелия. Вот почему урожайность в царской России составляла в среднем 7 ц/га и была при этом в несколько раз меньше, чем во Франции и Германии. Не потому что русский крестьянин был темен, ленив и склонен к пьянству, как писали по этому поводу некомпетентные и неуважающие свой народ деятели. Наоборот, следует согласиться с Кара-Мурзой, сказавшим: «Русские крестьяне совершили чудо организации труда и технологии (то есть культуры) – продвинули земледелие в непригодные, по европейским меркам, области. И при этом не озлобились, не озверели. Они – гордость человечества». Те, кто хорошо знал русских крестьян – Толстой, Тургенев, Некрасов, Лесков, Гарин-Михайловский – и со знанием дела писал о них, отмечали их ум, терпеливость и человечность. Член-корреспондент РАН С.В. Милов, профессор МГУ, выпустил в 1998 году монографию «Великорусский

пахарь и особенности российского исторического процесса», в которой он утверждает, что из-за особых условий России, объем прибавочного продукта хозяйства русского крестьянина всегда был, есть и будет меньше, чем в Западной Европе, то есть русское общество – общество с минимальным объемом прибавочного продукта. Какой бы ни была технология и организация, объективные условия всегда делают производство в России менее эффективным. Дело не только в меньшей урожайности, значительно больших затратах на животноводство, но и в больших затратах на само воспроизводство рабочей силы – на отопление, строительство теплого жилища, более калорийное питание из-за сурового климата, теплую одежду. К чему в таких условиях привел бы русское крестьянство капитализм? К истреблению. Крестьяне это ощущали, не будучи образованными экономистами. При минимальном прибавочном продукте в качестве наемных работников они были бы не нужны. Город не мог принять такое большое количество работников. Имея свой надел земли, крестьянин мог существовать, хотя и очень тяжело. Оставшись без земли, он был обречен на вымирание. Вот почему крестьяне не приняли столыпинские реформы, которые как раз и являлись попыткой ускоренного насаждения капитализма в деревне. Если началась столыпинская реформа с указа от 9 ноября 1906 года, который давал возможность добровольного выхода из общины, то в 1910 и в 1911 году были изданы законы, насильственно заставлявшие приватизировать землю. И все-таки за восемь лет 1907-1915 гг. вышло из общины только 10 % крестьян и то половина из них вернулась обратно. Почему же любимец современных реформаторов-демократов Столыпин, которого ненавидели не столько революционеры, сколько простые крестьяне, и современники называли виселицы, введенные им, «столыпинскими галстуками», потерпел поражение. Никакого подъема сельского хозяйства реформа не дала. Об этом свидетельствуют статистические данные. Несмотря на два урожайных года подряд ежегодный рост сельскохозяйственного производства составил в 1909-1913 гг. 1,4 %, в то время как в 1901-1905 гг. он составил 2,5 %. Приобретенная в частную собственность земля в значительной части использовалась не для создания крепких фермерских хозяйств, а сдавалась в аренду на кабальных условиях (за половину урожая). Тем самым никакого прироста производительности труда не достигалось, а была неприкрытая эксплуатация арендаторов. Единственно, за что русская деревня может быть «благодарна» Столыпину, так это за то, что он в сжатое время показал, к чему может привести внедрение капитализма в сельское хозяйство России, и, когда у народа оказалась возможность выбора, он без колебаний пошел в сторону социализма. Первым шагом в этом направлении была национализация земли и передача ее в пользование крестьянам. Не передача в собственность бесплатно или за низкие цены, а именно национализация была мечтой крестьян, потому что они прекрасно понимали и видели, что иначе земля скоро окажется в руках богачей, а они, оставшись без земли, будут обречены на вымирание.

Второй причиной, обусловившей стихийно благоприятное отношение российских крестьян к социализму, является социальная организация деревни – община, которая вообще свойственна многим странам, но в России была особенно

необходима из-за ее природно-климатических условий и в наибольшей степени соответствовала нравственным основам русской культуры.

Во-первых, община была своего рода страховым полисом. Отдавая часть урожая в общинное пользование, крестьянин знал, что в случае каких-то неблагоприятных событий, он имеет гарантированную поддержку. Если иметь в виду, что прибавочный продукт в сельском хозяйстве России в силу ранее изложенных особенностей был ничтожно мал и не давал возможности создать индивидуальный страховой запас, а живя в зоне рискованного земледелия, крестьянин подвергался риску постоянно, община была единственным способом защититься от вымирания.

Во-вторых, община, не дававшая права продать свой надел земли в самое трудное время, и, тем самым, вроде бы ограничивавшая экономическую свободу, о которой так пекутся либералы, надежно обеспечивала хоть небольшим, но участком земли, то есть возможностью получить какой-то продукт. Нынешние реформаторы-демократы, влюбленные в Столыпина, упрекают русских крестьян начала века, не откликнувшихся на призывы к отказу от общины, в тупости, инфантилизме, нежелании собственным трудом обеспечить себе благоденствие. Как будто в общине какой-то посторонний добрый дядя обеспечивал им защищенность от бедствий.

А вот Маркс понимал оправданность и полезность русской общины и писал: «В России, благодаря исключительному стечению обстоятельств, сельская община, существующая еще в национальном масштабе, может постепенно освободиться от своих первобытных черт и развиваться непосредственно как элемент коллективного производства в национальном масштабе. Именно благодаря тому, что оно является современником капиталистического производства, она может усвоить его положительные достижения, не проходя через все его ужасные перипетии», – писал он в ответе на письмо В. Засулич в 1881 году [3, с. 169]. Очень жаль, что эти строки были опубликованы только в 1924 году. Ленину легче было бы принять решение о необходимости национализации земли и не чувствовать себя отступником от традиционных марксистских представлений, если бы он знал, что сам Маркс от них отступил.

И далее в этом же ответе В. Засулич Маркс продолжает: «Чтобы спасти русскую общину, нужна русская революция... Если революция произойдет в надлежащее время, если она сосредоточит все свои силы, чтобы обеспечить свободное развитие сельской общины, последняя вскоре станет элементом возрождения русского общества и элементом превосходства над странами, которые находятся под ярмом капиталистического строя» [3, с. 178].

История подтвердила справедливость пророчества Маркса. Революция спасла общину от уничтожения, и потому русские крестьяне, не имевшие понятия о Марксе, поддержали революцию, давшую им землю в вечное пользование.

Дело в том, что русские крестьяне и по своим нравственным убеждениям никогда не считали землю чьей-то частной собственностью. «Земля божья», – говорили они и поэтому были возмущены тем, что реформа 1861 года заставила их выкупать землю у помещиков. Это возмущение послужило одной из главных причин революции 1905 года, а отмена выкупа, на которую царское

правительство вынуждено было пойти вследствие революции, дала импульс к росту сельскохозяйственного производства. Есть еще одна причина, по которой крестьяне были стихийными приверженцами социалистической революции. Это чувство коллективизма, составлявшее основу мировоззрения русского крестьянства. Об этом писали еще историки Ключевский и Соловьев. Мы не будем останавливаться на причинах формирования коллективизма, поскольку на эту тему написано очень много. Тут и влияние православной церкви, утверждавшей, что человек – частица мироздания, в противоположность протестантской религии, провозглашавшей человека центром мироздания, и исторические условия, и те самые природные особенности, о которых мы говорили выше. Следует сказать только, что коллективизм, над которым издеваются нынешние реформаторы, сейчас пытаются культивировать в противоположность индивидуализму специалисты по управлению персоналом наиболее преуспевающих компаний.

Рассмотрев вопрос о невозможности успешного развития российского сельского хозяйства по капиталистическому пути, попытаемся понять, а что происходило бы в области промышленного производства, если бы Россия продолжала двигаться по капиталистическому пути.

И опять-таки мы вынуждены вернуться к особым условиям северной, холодной, континентальной с огромными пространствами страны.

А. Паршев доказывает, что любое материальное производство в России при сопоставимых технологиях обязательно будет связано с большими издержками, чем в любой другой стране. Приведем некоторые из доводов.

Начнем с того, что текущие затраты у нас неизбежно выше из-за необходимости отапливать производственное помещение 8 месяцев в году. А это $\frac{3}{4}$ энергозатрат в обычном обрабатывающем производстве. У нас нередко в экономической литературе пишут о том, что российское производство в 3 раза более энергоемкое, чем в Европе, связывая это превышение исключительно с неумением бережливо расходовать энергию из-за ее дешевизны и отсутствием энергосберегающих устройств. И эти упреки небезосновательны. Но забывается при этом главное – как бы бережливо мы не относились к энергоресурсам, объективно их расход всегда будет большим, чем в Европе, США, не говоря уж о странах, не знающих отопительного сезона.

Текущие затраты у нас выше еще из-за того, что содержание всей инфраструктуры – жилья, дорог – так же объективно дороже. Например, дороги зимой надо очищать от снега. Из-за сильного перепада температур они разрушаются. Сколько написано о наших плохих дорогах. И при этом все сводится к неумению их хорошо строить и содержать. И опять-таки есть основания для такой самокритики. Но есть ведь и объективные причины, которые перевешивают эти субъективные. Систематические колебания температур с постоянным замерзанием и таянием разрушают покрытие. Поэтому даже построенное аккуратными немцами изумительно гладкое шоссе из Москвы в Домодедово через год, как выразился А. Паршев, «обрусело». То есть стало похожим на те, которые строили не такие педантичные, как немцы, отечественные строители. Не случайно раньше в России дороги мостили камнем

или деревянными плахами. Но ведь дороги еще страдают при очистке от снега, а их качество сказывается на транспортных расходах.

А жилье. Мало того, что его надо отапливать те же 8 месяцев в году, оно и стоит неизмеримо дороже. А это все сказывается на затратах на воспроизводство рабочей силы.

Наконец, затраты на питание, одежду работающих. Они неизмеримо большие, чем в Западной Европе при одинаковой степени удовлетворения потребностей. Тот факт, что российские рабочие получали гораздо меньшую зарплату, чем необходимо для нормального воспроизводства рабочей силы с хорошим калорийным питанием, необходимым для компенсации расходования энергии при низкой температуре окружающей среды, с хорошим жилищем и одеждой, не является основанием полагать, что текущие издержки на зарплату такими и могли бы оставаться при развитии капитализма. Объединенные в профсоюзы рабочие добивались бы повышения зарплат, что привело бы к росту текущих расходов, либо, оставаясь неудовлетворительными, добивались бы смены строя путем революции.

Текущие затраты в России объективно выше и из-за большой протяженности страны и редкой ее населенности, а также из-за невозможности использовать для перевозок реки, которые только 6 месяцев в году свободны для навигации. Самый дешевый транспорт – водный – в России малодоступен еще и потому, что ее морское побережье приходится на замерзающие моря. Промышленных предприятий, которые бы располагались вдоль незамерзающих морей и рек, ничтожно мало, в то время как в других странах до 80% промышленных предприятий используют в своей снабженческо-сбытовой деятельности морской и речной транспорт. Да и расстояния между сотрудничающими предприятиями в России были во много раз больше, так как расстояния между городами несоизмеримо большие, чем в других развитых странах.

Наконец, текущие затраты еще значительно выше из-за высоких издержек на амортизацию промышленных зданий и сооружений. В среднем стоимость зданий в России при прочих равных условиях примерно в 3 раза выше, чем в Европе. Если в Англии толщина стен около 20 см, то в России до 90 см. Глубина фундамента там 0,4 м, а у нас 1,8 м, так как грунт промерзает от 1,1 м до 1,7 м. При строительстве зданий надо учитывать метровую снеговую нагрузку, что сказывается на необходимой прочности плит перекрытия, колонн. Даже кровля должна быть выполнена из материалов, выдерживающих большой перепад температур. По данным, приводимым А. Паршевым и заимствованным им из солидных источников, стоимость обустройства рабочего места при температурах ниже 2° С растет вдвое с каждым новым градусом. Получается, что обустройство рабочего места в России в среднем стоит раз в 8 больше, чем в Европе.

Поскольку текущие издержки в России были объективно большими, то даже при очень низкой, по сравнению с Европой, заработной платой, вкладывать капиталы в российскую обрабатывающую промышленность было невыгодно и потому ее практически и не было, за исключением предприятий оборонного комплекса: судостроительных, артиллерийских и т.п. Машиностроения и электротехнической промышленности практически не было и быть при

капитализме не могло. Была добывающая и сырьевая промышленность, поскольку в то время близость сырьевых предприятий от источников сырья имела большое значение и уменьшение транспортных расходов могло перекрыть более высокие потери из-за высоких текущих затрат по ранее обозначенным причинам. Не случайно все иностранные капиталы, обильно хлынувшие в Россию в начале века, направлялись в угольную, металлургическую промышленность, добычу другого ценного сырья, в том числе нефти.

Превратиться в индустриальную страну при капитализме у России шансов не было. А это значит, что ее уделом должно было быть превращение из великой державы в зависимую от других страну.

В современной псевдонаучной и бульварной печати есть немало сетований о том, какое блестящее будущее ждало бы Россию, если бы коварные большевики с В.И. Лениным во главе не совратили ее с благополучного капиталистического пути. И чуть ли не заговор был то ли американский, то ли немецкий, то ли вообще сионистский, чтобы не дать России развиваться, чтобы она ненароком не потеснила этих конкурентов. Это, конечно, не подтверждено никакими статистическими или общеэкономическими рассуждениями. Совместное исследование, проведенное Хьюстонским университетом и НИЭИ при Госплане СССР, показало следующее. В 1861 году душевой национальный доход России составлял 40 % по сравнению с Германией и 16 % по сравнению с США. Через 50 лет накануне первой мировой войны душевой доход в России по сравнению с Германией составлял 32 % и 11,5 % по сравнению с США.

Как видим, отставание нарастало.

А вот данные по 1925/26 гг. подготовленные проф. Н. Д. Кондратьевым. по заданию В. М. Молотова в 1927 году.

Таблица 1.1

Сравнение душевых доходов некоторых стран

| № п/п | Страна | Год исчисления | Доход на душу, в золотых рублях |
|----------|------------------|----------------|------------------------------------|
| 1 | СССР | 1925/26 | 75,7 |
| 2 | Россия | 1913 | 101,4 |
| 3 | Британская Индия | 1923 | 27,6 |
| 4 | Португалия | 1923 | 77,7 |
| 5 | Болгария | 1923 | 97,2 |
| 6 | Румыния | 1923 | 114,3 |
| 7 | Италия | 1923 | 165,2 |
| 8 | Германия | 1923 | 223,0 |
| 9 | Бельгия | 1923 | 249,9 |
| 10 | Франция | 1923 | 348,3 |
| 11 | Великобритания | 1923 | 413,5 |
| 12 | Австралия | 1923 | 305,3 |
| 13 | США | 1923 | 625,8 |

В 1913 году отнюдь не Россия теснила передовые европейские страны, а была на уровне Румынии и Болгарии, то есть наиболее отсталых европейских стран. И в 1925/26 годах в период расцвета НЭПа, о котором с такой нежностью (как утраченной возможности) вспоминают наши реставраторы капитализма, мы были среди аутсайдеров.

Российская промышленность не могла выдержать конкуренции по издержкам с другими странами не потому, что те обладали более совершенными технологиями и имели накопленный промышленный потенциал. Как показало дальнейшее развитие нашей страны, этот разрыв оказалось возможным ликвидировать. Но по уровню издержек даже при одинаково развитой технологической базе российская промышленность по объективным причинам обречена на проигрыш в конкурентной борьбе. При капитализме, когда каждый субъект экономической деятельности руководствуется своими интересами, а не интересами общества, проигрыш в конкурентной борьбе с товаропроизводителями других стран означал бы прекращение собственного материального производства и вложение капиталов в производство в других странах. Меньшая величина прибыли, получаемая при организации производства в своей стране, по сравнению с той, которую можно получить, вложив капиталы в производство в другой стране, не приемлема для частного капитала. Это закон капиталистического производства и глупо было бы упрекать российских капиталистов в отсутствие патриотизма, в нежелании думать о своих соотечественниках, остающихся без работы и обреченных на вымирание. Это сейчас в странах «золотого миллиарда», когда переводят производство вследствие глобализации экономики в южные страны, остающимся без работы обеспечивают какой-то приемлемый уровень для проживания. Откуда берутся эти средства – это отдельный разговор. А тогда оставшиеся без земли при капиталистическом развитии России крестьяне были бы просто обречены.

Если вспомнить историю формирования капитализма в Англии, например, то, хотя бы часть обезземеленных крестьян могла эмигрировать в колонии, часть находила себе работу в городах, часть вымирала, превращаясь в бродяг и подвергаясь репрессиям. Ну, из Англии можно было эмигрировать. До моря из любой точки в худшем случае пару сотен километров, и колонии были в необжитых, но теплых странах. А в России, куда мог деваться крестьянин, оставшийся без земли? В Сибирь? Так, попробовали. Из двух миллионов семей столыпинских переселенцев половина вернулась. Потому что Сибирь – это не Северная Америка и не Австралия. В городах потребность в притоке рабочей силы была крайне невелика по причинам только что нами описанным, так как невыгодно было капиталистам развивать свое производство.

Крестьяне это чувствовали нутром. Они остались бы обреченными на вымирание. А рабочие, хотя и не они бы пострадали на первых порах, в своем большинстве были вчерашними крестьянами и потому сохранили их мировоззрение, да и имели прочные родственные связи с деревней. Им судьба крестьян была небезразлична. С.Кара-Мурза, как нам кажется, полностью прав, говоря, что именно крестьяне стали главной определяющей силой при выборе социалистического пути. Им грозила гибель и поэтому они инстинктивно

чувствовали, что только общество, ставящее целью сохранение страны и для этого взявшее в свои руки средства производства, способно защитить их. Этому выбору способствовало и коллективистское мышление. Индивидуализм, проповедующий, что каждый спасается, как может, наверное, окажется не очень опасным в теплом климате. Если бы Робинзон Крузо потерпел крушение где-нибудь в море Лаптевых, то у него просто не было бы времени проявить изобретательность. В одиночку он погиб бы наверняка. Может ли страна, находящаяся в столь неблагоприятных условиях, успешно развиваться? Может, если она работает на себя, не ввязываясь в безнадежную конкуренцию. Если товаропроизводители, работающие в одной стране, при примерно одинаковом уровне прибавочного продукта, пусть меньшем, чем в Европе, весь этот прибавочный продукт направляют на расширенное воспроизводство в своей стране, то развитие возможно. Это доказано на практике всем ходом развития экономики СССР. При прочих равных условиях производство благ будет меньшим, чем в странах с благодатным климатом, потому что значительная часть усилий расходуется на то, на что в других странах их не приходится тратить. Соответственно меньшим будет и потребление. Но ведь потребление это, хоть и важный, но не все определяющий компонент качества жизни.

Социалистический путь развития обеспечивал для России сохранение ее как государства, а ее народу возможность жить в среде обитания, которая кому-то может показаться непомерно суровой, но для него, российского народа, единственно привлекательной и необходимой для духовной удовлетворенности.

Сейчас, в эпоху глобализации экономики, вопросы безопасности государств как самостоятельных организаций стали предметом научного исследования. Ученые подразделяют различные аспекты безопасности, о которых не было принято говорить в начале прошлого века: демографическая, продовольственная, социально-экономическая, энергетическая, экологическая безопасность и т.п. Тогда под безопасностью страны понимали только военную безопасность. Почему же сейчас ученые вынуждены рассматривать это множество аспектов? Потому что пришло понимание того, что главное для народа, страны сохранить себя. И хорошо для страны по большому счету прежде всего то, что сохраняет ее. Как минимум надо сохраниться. А для этого необходима ориентация на устойчивое развитие, а не на сиюминутный эффект. Капитализм не обеспечивал России возможности устойчивого развития. Своего рода инстинкт самосохранения подсказал другой выбор – социализм, как способ сохранения страны.

Спустя 10-15 лет после революции, многие видные эмигранты, некогда непримиримые враги советской власти, но искренние патриоты России, вынуждены были признать, что именно эта власть, этот строй воссоздали Россию, которая при Временном правительстве была разодрана на куски. Она стала называться Союзом Советских Социалистических республик, но суть не в названии, а в том, что было воссоздано государство, существовавшее веками на основе русской культуры. Их лозунг «За единую и неделимую» воплотили в жизнь большевики, и за это они готовы были примириться с утратой личного

благополучия. Потому что они были патриоты. А победа СССР в Великой Отечественной войне показала, что единственное государство в Европе, захваченной к тому времени фашистской Германией, смогло противостоять и победить потому, что, кроме прочих условий, его социалистическая экономика оказалась лучше приспособлена к выполнению общенародных задач, чем совокупная капиталистическая экономика европейских стран.

1.3. Начало формирования социалистической экономики от революции до периода индустриализации

Как мы уже отмечали ранее, первое, с чего должна была начинаться социализация экономики, – это обобществление средств производства.

Начнем с земли, поскольку для преимущественно аграрной страны вопрос о земле был важнейшим вопросом. Захват помещичьих и кулацких земель крестьянами начался до прихода большевиков к власти. В апреле 1917 года 42 из 49 губерний Европейской части России были охвачены волнениями. И если в 1905-1906 годах дело ограничивалось захватом барских земель практически без применения физического насилия к помещикам, то в 1917 году все обстояло гораздо страшнее. Столыпинские расстрелы и виселицы 1905-1907 годов оставили в народе ненависть к помещикам, которые в те годы нередко были инициаторами расправ с крестьянами. Если в первую революцию крестьяне решали чисто экономический вопрос, то в 1917 году очень часто захваты земли сопровождались мстительными мотивами. И, конечно, как всякие бессудные действия, оборачивались зачастую жестокостью и для невинных людей. Но это было как раз при Временном правительстве. Всероссийский съезд крестьянских депутатов требовал от Временного правительства немедленного запрета на куплю-продажу земли, которая по дешевке продавалась иностранцам перепуганными землевладельцами. Но Временное правительство не отреагировало и тем дискредитировало себя. Большевики, придя к власти, отдали землю в распоряжение крестьянских общин, запретили куплю-продажу, то есть частную собственность на землю, и в короткое время прекратили разграбление дворянских усадеб и незаконное насилие. Поэтому, когда советская власть требовала хлеб в виде продразверстки, крестьяне, конечно, без восторга, но выполняли ее, воспринимая как плату за землю, полученную от советской власти.

Царское правительство, которое ввело продразверстку в сентябре 1916 года, собрало по ней ничтожно мало, и это ускорило его падение, так как именно голодные очереди за хлебом в феврале 1917 года в Петербурге сыграли роль последнего толчка. Характерно, что в 1915 году был особенно высокий урожай, и можно было бы создать запас хлеба. Не создали. А по продразверстке, объявленной царским правительством, смогли собрать в 1917 году всего 30 млн пудов хлеба. Саботаж со стороны помещиков и кулаков в сочетании с коррупцией чиновников создали голод в городах. Советская власть смогла собрать в 1918-1919 годах 110 млн пудов хлеба, а в 1919-1920 годах

260 млн пудов хлеба. Продотряды, о которых сегодняшние либералы пишут как об исчадии ада, спасли российские города от голода. Но, если бы крестьяне не воспринимали продразверстку, как жестокое, но понятное требование власти, то никакие продотряды хлеб не собрали бы. Именно советская власть прекратила те страшные бунты в деревнях с сожжением усадеб и насилием над помещиками, которые ей приписывают сегодняшние то ли необразованные, то ли недобросовестные публицисты. По поводу тезиса «грабь награбленное», который якобы провозгласили бандиты-большевики, стоит привести слова Ленина: «После слов грабь награбленное начинается расхождение между пролетарской революцией, которая говорит: награбленное сосчитай и врозь его тянуть не давай, а если будут тянуть к себе прямо или косвенно, то таких нарушителей дисциплины расстреливай» [13, с. 282]. Жестоко, но справедливо. И эта жестокость помогла прекратить бунты и спасла дворянские усадьбы для народа. И опять-таки, крестьяне приняли эту жестокость власти как справедливость, поскольку именно эта власть дала им землю и мир. По этой же причине советская власть получила поддержку солдатской массы, поскольку она состояла из тех же крестьян. Отмена чьей бы то ни было частной собственности на землю являлась сутью крестьянского мировоззрения, обусловленного природно-климатическими условиями России. Кара-Мурза приводит высказывание одного из меньшевиков М. Либера: «Ложь, что массы идут за большевиками. Наоборот, большевики идут за массами. У них нет никакой программы, они принимают все, что массы выдвигают» [13, с. 176].

Желая обвинить большевиков в отступничестве от марксизма, он подтвердил тот факт, что большевики были выразителями воли народа, а не заманивали народ в социализм. И большинство современников, даже таких как Врангель, Деникин, подтвердили, что крестьяне пошли за большевиками, потому что они получили от советской власти землю.

Теперь перейдем к обобществлению средств производства в других сферах хозяйствования.

Национализация банков

Декретом ВЦИКа от 14 декабря 1917 года были национализированы банки. Национализация банков полностью соответствовала теоретической модели социализма. Поскольку деньги как средство обмена в общественном производстве не должны были быть чьей-то частной собственностью, то они и не должны были продаваться через коммерческие банки. Ленин писал о необходимости национализации банков еще в апреле 1917 года. Кроме теоретических посылок для национализации банков в России были дополнительно и чисто практические соображения. Банки объявили бойкот советской власти. Подавляющее большинство российских банков контролировалось иностранным капиталом, который через банки установил контроль над промышленностью. Фактически вся внутриэкономическая деятельность в России была под внешним управлением. Это ненормально для любой страны, а уж тем более для страны, объявившей борьбу с капитализмом. Банки стали использовать экономические методы для политической борьбы. Они перестали выдавать деньги предприятиям, находящимся под рабочим контролем. Они выдали вперед на три месяца зарплату

государственным чиновникам, чтобы те могли не ходить на работу и бойкотировать распоряжение советской власти. Таким образом, коммерческие банки сами провоцировали советскую власть на ускорение тех решений, которые теоретически были задуманы, но могли бы осуществляться не так скоро и болезненно. Были конфискованы крупные вклады. Аннулировались все внутренние и внешние займы. Конечно, аннулированием займов советская власть нажила себе массу врагов внутри страны и за рубежом не только в лице крупной буржуазии, но и в лице множества граждан, внесших свои сбережения в эти займы.

Если учесть, что за военные 1914-1917 годы деньги и так значительно обесценились (их золотое обеспечение уменьшилось в 10,5 раз), то нетрудно понять, к какому расстройству денежного оборота в совокупности с длительным бойкотом финансовой деятельности со стороны банков пришла страна. Иностранные банки на территории России тоже были ликвидированы.

Национализация промышленности

Начнем со статистики, характеризующей состояние промышленности в 1917 году по сравнению с предвоенным 1913 годом. Цифры взяты из статистического сборника «Народное хозяйство СССР 1922-1972 [15].

Таблица 1.2

Производство важнейших видов промышленной продукции в 1913 и 1917 годах.

| № п/п | Производство важнейших видов продукции | Ед. измерения | 1913 г. | 1917 г. |
|----------|--|--------------------|---------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Электроэнергия | млрд. кВт/ч | 2 | 2,2 |
| 2 | Нефть | млн т | 10,3 | 8,8 |
| 3 | Уголь | млн т | 29,2 | 31,3 |
| 4 | Чугун | млн т | 4,2 | 3 |
| 5 | Сталь | млн т | 4,3 | 3,1 |
| 6 | Прокат | млн т | 3,4 | 2,3 |
| 7 | Турбины | тыс. кВт/ч | 5,9 | – |
| 8 | Станки металлорежущие | тыс. шт. | 1,8 | 0,2 |
| 9 | Паровозы магистральные | шт. | 477 | 410 |
| 10 | Вагоны грузовые магистральные | тыс. шт. | 12,9 | 8,2 |
| 11 | Вагоны пассажирские магистральные | тыс. шт. | 1507 | 178 |
| 12 | Плуги конные | тыс. шт. | 671 | 49,9 |
| 13 | Сеялки конные | тыс. шт. | 67,8 | 5 |
| 14 | Вывозка деловой древесины | млн м ³ | 30,5 | 9,9 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|------------------------|------------|------|------|
| 15 | Хлопчатобумажные ткани | млн пог. м | 2672 | 1400 |
| 16 | Шерстяные ткани | млн пог. м | 108 | 70 |
| 17 | Шелковые ткани | млн пог. м | 42,6 | 18 |
| 18 | Обувь кожаная | млн пар | 68 | 50 |

Эти цифры свидетельствуют о существенном снижении промышленного производства, особенно того, которое предназначено для гражданского потребления. Снижение производства частично обусловлено призывом рабочих в армию и, как следствие, уменьшением количества рабочих рук и в значительной степени отсутствием системы управления промышленностью. Зато дефицит обогащал всякого рода посредников и коррумпированных чиновников. Это видела вся страна. Кучка нуворишей купалась в богатстве на фоне стремительно нищающего населения. Советское правительство не собиралось национализировать промышленность сразу, потому что не знало, как ею управлять и уж тем более не собиралось национализировать мелкую промышленность.

Еще летом 1917 года в работе: «Удержат ли большевики государственную власть» В.И. Ленин говорил о том, что конфискацию производить не обязательно.

«Не в конфискации имущества капиталистов даже «гвоздь» дела, а именно во всенародном, всеобъемлющем рабочем контроле над капиталистами и за их возмущенными сторонниками. Одной конфискацией ничего не сделать, ибо в ней нет элемента организации, учета правильного распределения. Конфискацию мы легко заменим взиманием справедливого налога (хотя бы в «шингаревских» ставках) – только бы исключить возможность какого-либо уклонения от подотчетности, скрывтия правды, обхода закона. А эту возможность устранил только рабочий контроль «рабочего государства» [16, с. 83].

На первых порах был учрежден рабочий контроль над производством, целью которого было слежение за куплей-продажей продукции и сырья, финансами предприятия с тем, чтобы средства не утекали к тем самым жуликам-посредникам, а хозяева не распродавали бы средства производства.

Недостаток компетентности не позволял квалифицированно осуществлять надзор за хозяевами, которые не только саботировали производство, но и активно распродавали основные фонды

Кара-Мурза приводит в своей книге впечатляющий пример того, как хозяева завода АМО Рябушинские растранижили выданные им еще царским правительством 11 млн руб., предназначенные для изготовления 1500 автомобилей, затем позаимствовали еще 5 млн у советской власти и скрылись, поручив дирекции ликвидировать завод. И подобное происходило на многих предприятиях больших и малых. Хозяева стремились расстаться с собственностью за любую хоть самую малую цену. Очень часто их покупателями становились иностранцы, в первую очередь немцы, которые после заключения

Брестского мира, в 1918 году, начали активную скупку акций российских предприятий.

В этих условиях рабочие, понимавшие, что распродажа заводов оставит их без работы, стали требовать национализации своих предприятий. Сначала это были разрозненные требования советов рабочего контроля, профсоюзов отдельных предприятий. Затем требования о национализации приобрели массовый характер. Так же как крестьяне, опасавшиеся остаться без земли, требовали запретить частную собственность на нее, рабочие, опасаясь остаться без работы, требовали национализации заводов.

Вот такая нестандартная ситуация сложилась в России: обобществление средств производства проводилось не как реализация теоретической модели социализма, а как выполнение требования народных масс.

Поскольку и владельцы малых предприятий стремились от них избавиться, то и рабочие малых предприятий настаивали на их национализации. Обобществление малого предпринимательства было уже совсем не по теории, но практика требовала этого. Были национализированы все предприятия с числом работающих свыше 5 человек. Конечно, нужно сказать, что спешная продажа собственниками промышленных предприятий основных фондов была следствием их опасения остаться без ничего. Что если бы была всем известна программа постепенной национализации с выкупом, как это впоследствии нередко происходило в капиталистических странах, то все могло происходить более цивилизованно. Но хорошо так рассуждать спустя 80-90 лет, когда есть опыт. А тогда все было впервые. У Ленина и его сподвижников была только стратегия: обобществление средств производства. Не было выработанной тактики и плана оперативных действий, потому что их негде было взять. Сами они были образованными людьми, но без опыта управления. И можно только восхищаться тем, как быстро они учились управлять в том хаосе, который достался им по наследству от царского и временного правительства.

Мотивом для национализации промышленности кроме требований рабочих было опасение относительно ее полного перехода в собственность иностранцев, которого ни одно суверенное государство допустить не могло.

И так, до начала этой распродажи в металлообрабатывающей промышленности 52 % капитала было иностранным, в электрических и электротехнических компаниях – 90 %, в паровозостроении – 100 %. О металлургической промышленности и горно - добывающей мы говорили ранее. Выкупать у иностранных владельцев их собственность было не на что. Оставалось национализировать как можно скорее.

Естественно, были национализированы и казенные предприятия. Это были крупные предприятия, работающие на оборону страны. К казенным предприятиям относились и государственные железные дороги, порты, средства связи.

В январе 1918 года был национализирован морской и речной флот, а в апреле 1918 года внешняя торговля.

Если национализация казенных предприятий проходила сравнительно легко, так как была отлаженная система управления ими, то с частными предприятиями все было сложнее. Высший совет народного хозяйства, не имевший механизма для управления этими предприятиями, вовсе не стремился взять ответственность за их работу на себя. Стремилась договориться с хозяевами о продолжении работы,

организации поставок продукции, обеспечении выплаты зарплаты рабочим. И уж если все это не выполнялось хозяевами, тогда забирали предприятия в государственную собственность. Для государства главным критерием при решении вопроса о национализации было обеспечение работоспособности предприятий. Для рабочих главным мотивом было сохранить завод как рабочее место. Декрет о национализации важных отраслей промышленности, изданный 28 июня 1918 года, де-факто закреплял юридически то, что уже происходило на практике. По этому декрету прежним хозяевам разрешалось брать свои предприятия в аренду. То есть их лишили права продажи, но оставляли за ними возможность управления и извлечения дохода. Хозяева на это приглашение практически нигде не откликнулись. И в ноябре 1920 были национализированы все промышленные предприятия с числом работающих свыше 5 человек.

Внутри госсектора товарно-денежные отношения были отменены по двум причинам. Во-первых, как указывалось ранее, денежное обращение было до предела расстроено уже к 1918 году. Во-вторых, в соответствии с марксистской теорией предполагалось, что внутри госсектора не должно быть товарных отношений, поскольку все предприятия этого сектора имели единого хозяина – государство. Н.И. Бухарин в своей «Азбуке коммунизма», изданной в 1919 году, гордился этим как важным шагом на пути к коммунизму. Он и подобные ему «теоретики» не понимали, что совершить социалистическую революцию и иметь реальную социальную экономику – это не одно и то же. Что объявление всей промышленности единой государственной собственностью не избавляет от необходимости оценивать и учитывать эффективность работы отдельных предприятий и отдельных работников. Кроме того, что добровольный обмен продукции между промышленностью, ставшей государственной собственностью, и сельским хозяйством, находящемся в частной собственности, возможен только как товарообмен с использованием денег. Принудительное изъятие сельскохозяйственной продукции, терпимое крестьянами в военное время как способ защитить советскую власть, давшую им землю, перестало быть приемлемым в мирное время.

Поэтому в мае 1921 года товарно-денежные отношения были восстановлены, и на их основе стали осуществляться все экономические операции и внутри государственной собственности между предприятиями и между крестьянами и государством. Вместо продразверстки был установлен продовольственный налог, и все, что сверх него, крестьяне могли продавать, покупая взамен необходимые товары. Все эти мероприятия были названы НЭПом (новой экономической политикой). Часть мелкой промышленности и значительная часть оптовой и розничной торговли были переданы в частную собственность. В государственном секторе установился хозрасчет. К концу 1922 – началу 1923 года 90 % промышленных предприятий были объединены в 421 трест, которые управляли предприятиями. Тресты выступали по существу как субъекты рыночной экономики. Они не финансировались из бюджета и работали по принципу коммерческого расчета, отдавая часть прибыли государству как владельцу собственности. Цены устанавливались ими самостоятельно с учетом рыночной конъюнктуры. Сегодня очень много публикаций посвящено периоду НЭПа как якобы самому благополучному периоду развития советской экономики, потому что была возвращена частная собственность. А когда ее снова аннулировали вместе с чисто рыночными отношениями, то все стало плохо, и страна впала в нищету, из которой ее вывели реформаторы 90-х годов.

При этом пишут о том, что с НЭПом по мановению волшебной палочки появилось изобилие. Витрины магазинов были заполнены булками, мясными деликатесами, пирожными и т.п. В общем, наступило изобилие. Только умалчивают о том, для кого наступило изобилие. Для всех или только для тех, у кого были деньги для приобретения этих деликатесов. Естественно только для тех, у кого были деньги. Но таких-то было ничтожно мало. То, что миллионы безработных владели жалкое существование в городах, а семьи миллионов погибших на фронтах мировой и гражданской войн, не имевшие возможности обрабатывать причитающуюся им землю, пропадали с голоду в деревне, любители НЭПа оставляют за кадром.

НЭП позволил восстановить разрушенное войнами сельское хозяйство. Если принять уровень сельскохозяйственного производства в 1913 году за 100 %, то в 1922 году оно составляло 75 %, а в 1926 году вышло на уровень 118 %, в том числе 117 % по продукции земледелия и 137 % по продукции животноводства. В целом сельское хозяйство выиграло от НЭПа, хотя расслоение по уровню жизни было очень значительным в силу вышеуказанных объективных причин. И бедняками были в основном не лодыри, как об этом пишут нынешние псевдозэкономисты, а миллионы семей, лишившихся кормильцев.

К 1927 году рост в сельском хозяйстве затормозился. Уже в 1927-1928 годах прирост сельхозпроизводства составил всего по 2,5 %. Для дальнейшего роста была необходима механизация сельского хозяйства. Но для этого был необходим рост промышленного производства. Посмотрим, как обстояли дела в промышленности.

Объем производства важнейших видов промышленной продукции за годы НЭПа вырос, но составлял в 1928 году примерно половину от уровня 1913 года, что косвенно вытекает из табл. 1.3 по изменению соотношений за эти годы.

Таблица 1.3

Соотношение производства важнейших видов промышленной продукции в СССР и некоторых капиталистических странах

| Годы | СССР в процентах | | | |
|-----------------------|------------------|----------------------------|-----------|------------|
| | к США | к Англии | к Франции | к Германии |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 |
| Электроэнергия | | | | |
| 1913 | 8 | 49 | 110 | 82 |
| 1922 | 1 | 8 | 13 | 7 |
| 1928 | 4 | 31 | 34 | 29 |
| 1932 | 13 | 67 | 86 | 92 |
| 1937 | 24 | 109 | 172 | 126 |
| 1940 | 26 | 121 | 245 | 132 |
| Нефть | | | | |
| 1913 | 27 | Добыча нефти незначительна | | |
| 1922 | 6 | | | |
| 1928 | 9 | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------|-----|-----|-----|-------|
| 1932 | 20 | | | |
| 1937 | 16 | | | |
| 1940 | 17 | | | |
| Чугун | | | | |
| 1913 | 5 | 44 | 51 | 38 |
| 1922 | 1 | 4 | 4 | н. д. |
| 1928 | 9 | 49 | 33 | 24 |
| 1932 | 70 | 170 | 111 | 121 |
| 1937 | 39 | 168 | 184 | 95 |
| 1940 | 35 | 179 | 405 | н. д. |
| Сталь | | | | |
| 1913 | 15 | 63 | 70 | 38 |
| 1922 | 1 | 5 | 7 | н.д. |
| 1928 | 8 | 49 | 45 | 29 |
| 1932 | 43 | 111 | 105 | 90 |
| 1937 | 33 | 134 | 224 | 99 |
| 1940 | 29 | 139 | 415 | 108 |
| Цемент | | | | |
| 1913 | 13 | 69 | 101 | 39 |
| 1922 | 0,7 | 6 | 6 | 4 |
| 1928 | 6 | 42 | 44 | 32 |
| 1932 | 26 | 81 | 60 | 159 |
| 1937 | 27 | 74 | 127 | 54 |
| 1940 | 25 | 77 | 126 | 75 |

Примечание. Эти данные взяты из юбилейного статистического сборника [15].

Резкое увеличение соотношения промышленной продукции СССР к продукции капиталистических стран в 1932 г. обусловлено кризисным спадом производства в этом году в названных странах в связи с мировым кризисом. Из этой же таблицы видно, что нередко публикуемые в современной идеологизированной псевдоэкономической печати вымыслы о том, что в 1913 году Россия набрала разгон и вот-вот отодвинула бы на обочину экономического прогресса США и другие развитые капиталистические страны, если бы не социалистическая революция, не имеют под собой никакого основания.

Оставаясь на почти вдвое более низком, чем в 1913 году, уровне, промышленность не могла дать сельскому хозяйству достаточного количества техники и бытовых непродовольственных товаров (тканей, керосина, обуви, одежды).

Эта диспропорция усиливалась диспаритетом цен между товарами промышленного и сельскохозяйственного производства, получившим название «ножницы цен». Государственные промышленные тресты, действуя по рыночным законам, вели себя, как и положено вести олигопольным структурам по отношению к разрозненным мелким покупателям – навязывали им цены, превышающие издержки и закупали товары у разрозненных мелких товаропроизводителей по заниженным ценам. Эта практика взаимоотношений между крупными корпорациями, объединенными Гелбрейтом в понятие «планирующая система», и мелкими товаропроизводителями, совокупность которых он именует «рыночная система» (эти термины он ввел в научный обиход еще 40 лет назад в работе «Новое индустриальное общество» [17]) названа им эксплуатацией со стороны планирующей системы по отношению к рыночной системе. В условиях СССР это была эксплуатация городом деревни. И все бесконечные упреки и требования в адрес трестов о прекращении политики “ножниц цен” были бессмысленны. Надо было менять правила экономического поведения, что и было впоследствии сделано, когда было введено новое управление промышленными предприятиями и государственное ценообразование.

НЭП нельзя назвать возвратом к капитализму, а отмену НЭПа отказом от возврата к капитализму, как это звучит в сегодняшних рассуждениях тех, кто считает экономические реформы 1929-1932 годов ошибочными.

О каком возврате к капитализму при НЭПе можно говорить, если в 1924/25 годах валовая продукция обобщественного сектора промышленности составляла 81 % от валового производства всей промышленности, а в 1927/28 годах она достигла 86,9 %. Доля частного капитала соответственно составляла 13,1 %. Транспорт, финансовая система, внешняя торговля были в руках государства. Доля обобщественного сектора во внутренней торговле составляла в этих же 1927/28 годах 81,9 %, в том числе в оптовой – 94,9 %.

Можно говорить о том, что во время НЭПа, который, кстати, никто официально не отменял, частный капитал был допущен в малый бизнес. Но это, как мы уже ранее отмечали, не противоречит социалистической модели развития.

Суть экономических преобразований 1929-1932 годов в ином. Они включали в себя:

- коллективизацию в сельском хозяйстве;
- централизацию управления промышленностью с отказом от трестов и передачей управления предприятиями наркоматам;
- переход на пятилетнее планирование, т.е. на долгосрочное планирование, целью которого стала индустриализация народного хозяйства;
- переход к государственному ценообразованию.

1.4. Социалистическая система в период индустриализации

1.4.1. Коллективизация сельского хозяйства

Наверное, ни об одном преобразовании в жизни нашей страны не написано так много и так противоречиво, как о коллективизации сельского хозяйства. Автор не считает себя в достаточной мере специалистом в экономике сельского хозяйства, чтобы пытаться детально анализировать этот важнейший этап развития нашей страны, но некоторые соображения, связанные с общеэкономическим развитием, позволит себе высказать.

Нынешние критики коллективизации заявляют, что если бы наша страна шла по пути фермерских хозяйств, то сегодня было бы изобилие сельхозпродукции, а колхозы стали причиной развала некогда благополучного российского сельского хозяйства, что в период коллективизации были уничтожены самые умные и трудолюбивые крестьяне, а остались безынициативные и ленивые.

Что же говорят нам цифры производства сельхозпродукции до и после коллективизации.

Таблица 1.4

Производство сельскохозяйственной продукции в 1928-1940 годах

| № п/п | Годы | Валовая продукция, млрд. руб. | Зерно, млн. т | Мясо, млн. т | Молоко, млн. т | Яйцо, млрд. шт. | Картофель, млн. т | Шерсть, тыс. т | Хлопок-сырец, тыс. т | Льноволокно, тыс. т | Сахарная свекла, млн. т |
|-------|-----------------------------|-------------------------------|---------------|--------------|----------------|-----------------|-------------------|----------------|----------------------|---------------------|-------------------------|
| 1 | 1909-1913 средне-годовой | 26,1 | 72,5 | 4,8 | 28,8 | 11,2 | 22,4 | 192 | 0,68 | 316 | 10 |
| 2 | 1928 | 27,4 | 69,3 | 4,2 | 29,3 | 9,2 | 41,1 | 157 | 0,58 | 275 | 7,9 |
| 3 | 1937 | 32,6 | 97,4 | 3 | 26,1 | 8,2 | 58,7 | 106 | 2,58 | 362 | 21,6 |
| 4 | 1940 | 39,6 | 95,6 | 4,7 | 33,6 | 12,2 | 76,1 | 161 | 2,14 | 349 | 18 |

Таблица составлена по данным статистического сборника [15].

Мы видим, что спустя двенадцать лет после начала коллективизации производство сельскохозяйственной продукции оказалось на 30-40 % более высоким, чем до коллективизации, и это при том, что численность сельскохозяйственных работников за эти годы снизилась в 1,56 раза. Когда за двенадцать лет практически удваивается производительность труда, то экономисты обычно говорят о фантастическом рывке, «чуде», а не о развале. Из цифр табл. 1,4 видно, что был временный провал в производстве мяса, молока (цифры 1937 года ниже, чем в 1928 году). Этот провал был обусловлен массовым

забоем скота перед вступлением крестьян в колхозы, и неумением и неготовностью содержать общественный скот. По этому поводу критики колхозного строя особенно много и с удовольствием скорбят, что, мол, от этого удара сельское хозяйство так никогда и не оправилось. Но из таблицы видно, что уже в 1940 году производство мяса, молока превысило уровень 1928 года. Так что, оправились наши колхозные крестьяне даже от этого, действительно тяжелого просчета, которые вообще-то неизбежны, когда что-то делается впервые, в таком огромном масштабе и в такое короткое время.

Относительно истребления кулаков. Это, конечно, вопрос скорее политический, чем экономический, но все-таки несколько цифр стоит привести. Из статистических материалов следует, что в 1925 году в нашей стране было 24,6 млн дворов крестьян-середняков и бедняков и 1 млн. кулацких хозяйств. Так что об истреблении всех умных, работающих говорить как-то неприлично, если только не допустить, что умных, энергичных среди крестьян было всего 5%. И потом, если остались одни посредственности и лодыри, то кто кормил нашу страну все последующие годы, в том числе, в тяжелейшие годы войны, когда все мужчины почти поголовно были призваны в армию. Могли ли бы женщины, даже при их действительно немыслимом героизме, вытянуть поодиночке тяжелейшую задачу обеспечения страны продовольствием.

Эти обожатели репрессированных кулаков и сегодняшние трудности в сельском хозяйстве России объясняют тем, что тогда загубили «соль земли», а теперешние крестьяне сплошь пьяницы и бездельники и поэтому фермерство не приживется. Не хотят бездельники становиться самостоятельными хозяевами. Привыкли, мол, жить на иждивении. Интересно только на чьем иждивении жили наши колхозники все эти годы? Действительная причина нежелания крестьян становиться фермерами та же, что и сто лет назад, когда их к этому насильственно склонял Столыпин, – природно-климатические условия России, не обеспечивающие возможность устойчивого существования поодиночке и родившееся на этой основе общинное мышление. Эти же причины послужили основой положительного отношения крестьян к колхозам и моральной поддержки ими раскулачивания. Никакой силой не удалось бы загнать крестьян в колхозы и заставить их там хорошо работать. Там, где применяли насилие и перегибы, получили отрицательный результат и вынуждены были после знаменитой статьи И.В. Сталина в газете «Правда» «Головокружение от успехов», в которой он осудил насилие, отступить назад и разрешить крестьянам, против их воли загнанным в колхозы, выйти из них. Таких желающих выйти оказалось сравнительно немного и большинство из них через год-другой вернулись в колхозы.

Что же привлекало крестьян в колхозы?

Во-первых, стабильность. Та самая, которую раньше давала община. В случае неурожая, болезни и еще каких-то непредвиденных неприятных событий, появлялась уверенность, что семья крестьянина не останется с бедой один на один. Это не иждивенчество, как называют стремление к застрахованности будущего критики колхозов, а нормальное желание иметь гарантию от невзгод.

Во-вторых, надежда на облегчение труда с помощью тракторов, комбайнов, косилок, веялок и прочих машин, которые государство обещало предоставить и предоставило через машинотракторные станции колхозам. Именно механизация основных полевых работ позволила за такой короткий срок удвоить производительность труда и облегчить труд. Крестьянин-середняк не в состоянии был приобрести эту технику, да и использовать эффективно их на участках размером в несколько гектаров было бы невозможно. Даже кулакам приобретение такой техники было бы не под силу, пока они не превратились бы в крупных фермеров, владеющих сотнями или тысячами гектарами земли.

Была и неприятная для крестьян сторона у коллективизации. Она заключалась в лишении возможности единолично распоряжаться урожаем. В распределении результатов труда действительно было много путаницы и ошибок, особенно на первых порах, но уже в предвоенные годы колхозники смогли получать стабильно высокую выдачу продуктов на трудодни. Поэтому, когда сегодняшние критики вспоминают о нищенских выплатах за колхозный трудодень, они забывают, что это относится к военным и послевоенным годам. В те годы вся страна жила впроголодь и колхозники в этом отношении жили так же, как и остальные. А когда послевоенная разруха была преодолена, доход колхозников с учетом приусадебных участков был не меньше, чем в других отраслях.

Конечно те, кто сравнивают производительность труда и урожаи в фермерских хозяйствах США и Франции с урожаями в колхозах российского нечерноземья и на этом основании делают вывод о неэффективности коллективного сельского хозяйства, заведомо допускают некорректное статистическое сопоставление. Они сравнивают результаты, полученные в совершенно различных природных условиях (климат, плодородие почвы). А вот если сравнить средние урожаи, полученные в Канаде и на юге России, то есть в одинаковых природно-климатических условиях, то оказывается, что урожайность в колхозе ничуть не уступает урожайности в фермерских хозяйствах (26 центнеров с гектара).

Позднее, рассматривая вопрос о причинах застоя в экономике СССР в 70-х годах, мы немного коснемся вопроса о причинах, приведших в эти годы к застою и в сельском хозяйстве. Но причины эти не связаны с социалистической природой сельского хозяйства.

А теперь рассмотрим вопрос о значении коллективизации в сельском хозяйстве для экономики страны в целом. Коллективизация стала предпосылкой механизации сельскохозяйственных работ и, соответственно, высвобождения десятков миллионов человек для ускоренного развития промышленности, которая, в свою очередь, обеспечивала село техникой для механизации. Причем высвобождающиеся от сельскохозяйственных работ крестьяне не оказывались просто выброшенными на улицу и вынужденными мучительно искать себе новое место, как это происходило при капитализме. Они по организованному набору, получая подъемные на переезд, направлялись на гарантированную работу. Получалось сбалансированное взаимодействие. Село давало городу людей. Город силами этих новых рабочих обеспечивал оставшихся на селе колхозников

техникой, заменявшей ушедших в город. Этот процесс, который в капиталистических странах протекает стихийно, занимает столетия и в лучшем случае – десятилетия, в нашей стране прошел за десять лет и без тех страданий, которые выпали на долю обезземеленных крестьян Англии, Франции и других европейских стран.

Страдания выпали только на долю кулаков и членов их семей. Их, конечно, не уничтожали, как это изображают сегодняшние обожатели кулачества, но насильственно переселяли в малообжитые районы. Всего по официальным и абсолютно достоверным данным было депортировано 240757 кулацких семейств (около 1 % крестьянских семей). Это, конечно, очень много, хотя и не десятки миллионов, о которых говорят сегодняшние почитатели кулачества. Большинство раскулаченных и членов их семей нашли себя на новом месте. Их дети честно воевали, строили нашу страну, становились членами КПСС, крупными руководителями, учеными. Но в первое время они перетерпели много. Насколько необходимо было раскулачивание в такой форме, споры не утихают и сейчас. Но то, что кулаки своим влиянием могли тормозить коллективизацию, сомнений не вызывает. Когда их насильственно изъяли из той среды, где они могли оказать влияние, они уже, в большинстве своем, не представляли опасности и стали полезными обществу людьми. Конституция СССР 1936 года уравнила их в правах с остальными гражданами.

Следует отметить, что деревенская община не выступала против раскулачивания потому, что деятельность кулаков не соответствовала ее мировоззрению. И не зависть к богатым односельчанам была тому причиной, а неприятие их способов обогащения за счет эксплуатации себе подобных. Среди середняков было не мало не менее умных, трудолюбивых и энергичных крестьян, которые отличались от кулаков одним – нравственностью, не позволяющей им наживаться на нужде односельчан. Кулаки этим не гнушались и потому оказались в изоляции. Если бы крестьяне не поддержали раскулачивание, оно бы не состоялось. Опыт гражданской войны, особенно уничтожение колчаковской армии сибирскими крестьянами, показал, что насильно навязать крестьянам что-либо было невозможно.

Явившись основой высвобождения из села и перемещения в города десятков миллионов граждан, коллективизация стала предпосылкой индустриализации страны. Индустриализация стране была необходима, конечно, не только как база механизации сельского хозяйства, но и как основа военной и экономической безопасности страны, обеспечения ее суверенитета.

Все объективно оценивающие политическую ситуацию в 20-30-х годах прошлого века историки признают, что появление на мировой арене СССР вызвало у руководителей буржуазных государств неодолимое желание как можно быстрее ликвидировать его как источник угрозы. Причем угрозу они видели не в опасности военной агрессии со стороны СССР, а в самом факте существования социалистического государства, пример которого может оказаться привлекательным для их народов. Не случайно они говорили о «заразе большевизма», опасаясь, что трудящиеся других, прежде всего европейских стран, могут заболеть этой болезнью. Если учесть разразившийся в это время

мировой кризис со всеми его тяжелейшими последствиями, то следует признать, что опасения были не беспочвенными.

Стремление к уничтожению социалистического государства носило такой ярко выраженный характер, что защита от нападения извне не могла не стать одной из важнейших задач экономики, так как изменившийся характер вооружений требовал создания собственной промышленности, способной обеспечить их производство. Причем сделать это надо было в немыслимо короткие сроки. Эта ограниченность времени была той причиной, по которой коллективизация проводилась столь стремительно, а потому с огромными издержками.

Конечно, правы те, кто со ссылкой на В.И. Ленина говорит, что следовало бы постепенно убеждать крестьян в преимуществах коллективизации, отрабатывать сначала новые формы организации на отдельных колхозах и потом уже приступать к массовой коллективизации. Меньше было бы потерь и моральных и материальных. Но эти критики реально проведенной в сжатые сроки коллективизации забывают о факторе времени. Не было времени для постепенного, плавного перехода. Без коллективизации не было бы индустриализации, а без индустриализации СССР как суверенное государство перестало бы существовать. Наконец, коллективизация сыграла важную роль в получении государством финансовых ресурсов для проведения индустриализации, а именно валюты для покупки по импорту необходимого оборудования для строительства заводов. В то время важнейшим источником получения валюты была продажа зерна за рубеж. Конъюнктура мирового рынка для приобретения оборудования была исключительно удачной. Мировой кризис сделал поставщиков оборудования покладистыми. Но кулаки, главные поставщики товарного зерна, не захотели продавать его по предлагаемым государством сравнительно невысоким ценам. Хлебозаготовки 1928 года показали, что при хорошем урожае заготавливать зерна удавалось меньше, чем было необходимо. Средняки, имевшие излишки на продажу, тоже не спешили с ним расстаться. Колхозы с их общим сбором урожая стали, безусловно, надежными поставщиками зерна, который они отдавали в качестве платы за машины, налоги и продавали по закупочным ценам.

Представляется интересной оценка коллективизации философом А. Зиновьевым, именовавшимся в советское время диссидентом: «Коллективизация была не злым умыслом, а трагической неизбежностью. Процесс бегства людей в города все равно нельзя было остановить. Коллективизация ускорила его. Без нее этот процесс стал бы, может быть, болезненнее, растянувшись на несколько поколений. Дело обстоит не так, будто высшее советское руководство имело возможность выбора пути. Для России в исторически сложившихся условиях был один выбор: выжить или погибнуть. А в отношении путей выживания выбора никакого не было. Сталин явился не изобретателем русской трагедии, а лишь ее выразителем. Колхозы были злом, но далеко не абсолютным. Без них в тех реальных условиях была невозможна индустриализация, а без последней нашу страну разгромили бы уже в тридцатые годы, если не раньше. Но и сами колхозы имели не только недостатки. Один из

соблазнов и одно из достижений реального коммунизма состоит в том, что он освобождает человека от тревоги и ответственности, связанной с собственностью» [18].

То, что Зиновьев назвал колхозы злом, объясняется, по - видимому, тем, что, не будучи экономистом, он был подвержен общераспространенному мнению о меньшей эффективности колхозов по сравнению с фермерскими хозяйствами. Но, будучи философом, он подметил одно из важнейших преимуществ общественной собственности, о котором обычно не задумываются экономисты, об освобождении человека от тревоги, связанной с собственностью. А это очень важное обстоятельство для повышения качества жизни и повышения ее продолжительности. Зиновьев относится к той, к сожалению, редкой категории мыслителей, которые никогда не подлаживаются под господствующую идеологию, и потому его мнение о коллективизации особенно интересно.

Тревога о сохранности собственности, которую практически не ощущали советские люди до развала социалистической экономики, потому что их стабильное существование обеспечивалось регулярно получаемой заработной платой и благами, получаемыми из общественных фондов, сменилась постоянной неуверенностью в завтрашнем дне даже для тех, кто хорошо зарабатывает и имеет сбережения. Постоянная неуверенность в сохранности сбережений и невозможность пристойно существовать на пенсию стала причиной страхов, болезней, для множества людей. Очень небольшая часть населения, ставшая предпринимателями, тоже живет в постоянном опасении финансовой угрозы или даже уголовной опасности.

1.4.2. Индустриализация

До рассмотрения методов индустриализации приведем динамику производства важнейших видов промышленной продукции за период с 1929 по 1940 годы.

Таблица 1.5

| № п/п | Наименование видов продукции | Един. измер. | Годы | | | |
|----------|---------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|----------|
| | | | 1928 | 1932 | 1937 | 1940 |
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> |
| 1 | Электроэнергия | млрд. кВт/ч | 5 | 13,5 | 36,2 | 48,3 |
| 2 | Нефть | млн т | 11,6 | 21,4 | 28,5 | 31,1 |
| 3 | Уголь | млн т | 35,5 | 64,4 | 128 | 165,9 |
| 4 | Сталь | млн т | 4,3 | 5,9 | 17,7 | 18,3 |
| 5 | Турбины | тыс. кВт | 44 | 299 | 1156 | 1172 |
| 6 | Станки металлорежущие | тыс. шт. | 2 | 19,7 | 48,5 | 58,4 |
| 7 | Паровозы магистральные | шт. | 479 | 827 | 1172 | 914 |
| 8 | Вагоны груз. магистрал. | тыс. шт. | 7,9 | 15,2 | 29,8 | 30,9 |
| 9 | Грузовые автомобили | тыс. шт. | 0,74 | 23,75 | 180,3 | 136 |
| 10 | Тракторы | тыс. шт. | 1,3 | 48,9 | 51 | 31,6 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----|-------------------------------------|--------------------|------|------|------|------|
| 11 | Комбайны зерноуборочные | тыс. шт. | – | 10 | 43,9 | 12,9 |
| 12 | Сеялки тракторные | тыс. шт. | 0,6 | 28,4 | 62,9 | 21,4 |
| 13 | Пиломатериалы | млн м ³ | 13,6 | 24,4 | 33,8 | 34,8 |
| 14 | Цемент | млн т | 1,8 | 3,5 | 5,5 | 5,7 |
| 15 | Кирпич строительный | млн т | 2,8 | 4,9 | 8,7 | 7,5 |
| 16 | Хлопчатобумажные ткани | млн пог. м | 2,68 | 2,69 | 3,45 | 3,95 |
| 17 | Шерстяные ткани | млн пог. м | 86,8 | 88,7 | 108 | 120 |
| 18 | Обувь кожаная | млн пар | 58 | 86,9 | 183 | 211 |
| 19 | Часы бытовые | млн шт. | 0,9 | 3,6 | 4 | 2,8 |
| 20 | Швейные машины бытовые | тыс. шт. | 286 | 319 | 510 | 175 |
| 21 | Сахар-песок | тыс. т | 1283 | 828 | 2421 | 2165 |
| 22 | Улов рыбы, китов, морского зверя | тыс. т | 840 | 1333 | 1609 | 1404 |
| 23 | Масло животное | тыс. т | 82 | 72 | 185 | 226 |
| 24 | Масло растительное | тыс. т | 448 | 490 | 539 | 798 |
| 25 | Консервы | млрд усл. банок | 0,1 | 0,7 | 1,1 | 1,1 |

Примечание. Таблица составлена по материалам юбилейного статистического сборника [15].

К 1940 году СССР по уровню индустриального развития опередил все европейские страны и вышел на второе место в мире после США. По сравнению с 1913 годом промышленная продукция в целом по стране возросла в 7,7 раза, а машиностроительная и металлообрабатывающая отрасли в 30 и более раз. При этом около 80 % прироста обеспечивалось за счет создания новых предприятий. Средний ежегодный темп промышленного роста в годы предвоенных пятилеток составлял 25-30 %. Таких темпов не знала история экономики ни до, ни после. Когда при обильной американской помощи успешно возрождалась после второй мировой войны промышленность Западной Германии, то это было названо «германским чудом». Так ведь возрождать с помощью внешних финансовых вливаний и создавать заново без чьей-то помощи – это не одно и то же. При этом Германия располагала кадрами высококвалифицированных рабочих, а в СССР к началу индустриализации рабочих и служащих было всего 17,6 млн человек, а к концу стало – 50,2 млн человек. Да и 30 % роста в Германии не было и в помине, было около 10 %. Во второй половине XX века заговорили о «японском чуде», сейчас – о «китайском чуде». Это действительно примеры блестящего развития с достижением 10 % роста. Но ведь 10 % – это не 30 %. Почему же никто не хочет вспоминать о «советском чуде», никем более не повторенным? Потому что это чудо является неоспоримым доказательством преимуществ социалистической системы хозяйствования, когда все ресурсы страны подчинены общим целям и используются по единому плану.

За эти двенадцать лет произошли изменения не только в материальном производстве, которое стало теперь на 99 % обобществленным, но и в образовательном и научном уровне граждан страны.

Если в 1928 году общий уровень грамотности населения составлял 56,6 %, в том числе для мужчин – 71,5 % и для женщин – 42,7 %, то в 1939 году уровень грамотности возрос до 87,4 %, в том числе 93,5 % среди мужчин и 81,6 % среди женщин.

Количество высших учебных заведений выросло с 247 до 817, а количество обучающихся в них специалистов со 168 тысяч до 812 тысяч.

Количество средних специальных заведений выросло с 932 до 3773, а количество обучающихся в них студентов со 189 тысяч до 974 тысяч.

Количество научных учреждений возросло с 300 до 2359 (включая высшие учебные заведения).

Были построены заново сотни городов и поселков городского типа.

Сегодня, спустя три четверти века, все эти революционные преобразования, совершенные за 12 лет, кажутся «волшебством», как выразился по этому поводу последний председатель Госплана СССР Ю. Маслюков.

Фантазией называли планы этих преобразований современники на западе, когда И.В. Сталин, выступая с речью на первой Всероссийской конференции работников социалистической промышленности 4 февраля 1931 года, сказал: «Мы отстали от передовых стран на 50-100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут... Задержать темпы – это значит отстать. А отсталых бьют» [19, с.37-38]. И действительно, пробежали этот путь за 10 лет. Это дало право И.В. Сталину позднее сказать о периоде предвоенных пятилеток и их результате: «Такой небывалый рост производства нельзя считать простым и обычным развитием страны от отсталости к прогрессу. Это был скачок, при помощи которого наша Родина превратилась из отсталой страны в передовую, из аграрной в индустриальную» [20, с. 179].

Результатом индустриализации стал не только стремительный рост объемов производства, но и создание нового промышленного комплекса, удаленного от западных границ страны на расстояние 2-3 тысячи километров. Имеется в виду Урало-сибирский комплекс заводов, создание которого к началу Великой Отечественной войны стало одним из важнейших условий победы нашей страны. В следующем параграфе мы подробно остановимся на роли этой новой промышленной базы в войне. А пока хотелось бы сказать, что такого мгновенного создания кластеров подобного масштаба не знала мировая история ни до, ни после. Уралмашзавод, Уралвагонзавод, Уралхиммаш, Нижнетагильский металлургический завод, Магнитогорский металлургический, Челябинский тракторный, Кузнецкий металлургический, угольные шахты Кузбасса, рудники Урала. Каждое из таких предприятий обычно строили 8-10 лет всей страной. Именно такими были темпы строительства в 60-70 годы в нашей стране, в Японии. Но чтобы такое созвездие построить за 10 лет, да еще обеспечить их инфраструктурой, включая энергетику, жилье, транспорт и прочее, такого капиталистический мир не знал. Да и наша послесталинская эпоха тоже. Басни о том, что это создано трудом заключенных, для серьезных экономистов, умеющих

считать, не могут представлять даже повода для дискуссии. По многократно проверенным данным количество заключенных в знаменитом Гулаге в пору его максимального наполнения составляло 1,6 млн человек. При этом большинство лагерей находилось в малообжитых районах Севера, Казахстана. Если из них около 300 тысяч участвовало в сооружении объектов промышленного строительства, то это никак не смогло сыграть решающей роли. Большинство строителей, а потом работников предприятий и жителей этих городов составляли выходцы из деревень, приехавшие по оргнабору или самостоятельно. Это хорошо известно их детям и внукам, живущим в этих городах. Только в социалистической экономике возможно целенаправленное создание комплексов такого масштаба. Сейчас Япония с ее плановой экономикой разработала стратегию создания новых промышленных малых городов. Конечно, масштабы несопоставимы по сравнению с нашими. И то, несмотря на обладание современной техникой и неизмеримо большими ресурсами, они столкнулись с трудностями.

Для серьезных экономистов невиданные успехи советской экономики стали в те времена поводом для рассуждений об эффективности планирования и участия государства в экономике, в том числе эффективности национализации некоторых отраслей.

Зато многие российские экономисты, ставшие приверженцами частной собственности и невмешательства государства в экономическую жизнь, объясняют успехи индустриализации тем, что народ, напуганный репрессиями, работал на износ, впроголодь и что, конечно, таким путем обеспечить ускоренное развитие нельзя.

На самом деле потребление было ограничено в те годы, потому что действительно доля национального дохода, идущая на развитие, была значительно выше нормы. Но люди мирились с этим не под страхом репрессий, а потому что верили в будущее и понимали, иначе невозможно обеспечить независимость страны. Не страх, а убежденность в том, что трудности временные, обеспечивали небывалый энтузиазм советских людей, который в сочетании с преимуществами социалистической системы дал такой фантастический результат. В последние предвоенные годы потребление возросло и, по крайней мере, значительно превысило дореволюционный уровень и уровень до начала коллективизации и индустриализации. Это хорошо помнят те, кто жил в эти годы и их дети со слов родителей. Это видно из табл. 1.4.

Если бы не война, разрушившая весь ход мирного развития, то советские люди смогли бы в еще большей степени ощутить плоды экономических преобразований, которые произошли в те годы.

В работах многих исследователей (историков, философов, экономистов, политологов) период развития СССР с середины 20-х годов до начала 50-х годов называется сталинской эпохой. Ограничиваясь только экономической стороной сталинской эпохи, следует признать, что именно в этом периоде в наибольшей степени удалось реализовать преимущества социалистической системы хозяйствования. Именно о результатах этой эпохи, выступая в палате лордов в 1959 году по случаю 80-летия И.В. Сталина, сказал У. Черчилль: «Он принял Россию с сохой, а оставил ее оснащенной атомным оружием». Как известно,

Черчилль был последовательным и энергичным врагом коммунизма и больше, чем кто-либо другой сделал для его разрушения. Но отрицать очевидные достижения нашей страны в экономике он не считал возможным, чтобы не выглядеть в глазах современников и потомков очевидным лжецом или глупцом. Нынешних критиков социализма такие опасения не смущают.

1.5. Народное хозяйство СССР во время Великой Отечественной войны

Великая Отечественная война явилась тяжелейшим испытанием не только мужества и патриотизма советского народа, но и жесточайшей проверкой эффективности социалистической экономики. При этом под эффективностью надо понимать не эффективность в чисто экономическом понимании, а эффективность в достижении целей, стоящих перед обществом. Об этой разнице в понимании термина «эффективность» очень хорошо сказал А. Зиновьев: «Общепринято думать, будто западная экономика является более эффективной, чем советская. Это мнение просто бессмысленно с научной точки зрения. Надо различать экономические и социальные критерии оценки эффективности экономики. Социальная эффективность экономики характеризуется способностью существовать без безработных и разорения нерентабельных предприятий, более легкими условиями труда, способностью сосредоточить большие средства и силы на решении задач большого масштаба и другими признаками. С этой точки зрения как раз сталинская экономика оказалась максимально эффективной, что стало одним из факторов побед эпохального и глобального масштаба» [18].

У Зиновьева здесь заложена поистине философская мысль о том, что нельзя оценивать экономику страны чисто экономическими критериями. Они более пригодны для компаний, предприятий, да и то, если не являются единственными и главными критериями. О том, что прибыль компании, стремящейся к устойчивому развитию, не может быть главным критерием эффективности, сегодня говорит множество грамотных экономистов. Во время войны для любой страны, если для нее победа в войне является условием дальнейшего существования, главной задачей экономики становится обеспечение армии всем необходимым для ведения успешных боевых действий. Поэтому все страны уже в Первую мировую войну ограничивали рыночный характер своих экономик, заставляя коммерческие компании выполнять заказы правительства по ценам, в большинстве случаев, устанавливаемым правительством. Так было в России, Германии, Англии и Франции в Первую мировую войну. Так было в западных странах и во Вторую мировую войну. Но поскольку такая практика государственного вмешательства в экономику, хотя и признаваемая необходимой, противоречила самой частнобизнесной природе экономики этих стран, централизация руководства экономикой встречала яростное сопротивление со стороны бизнеса.

Так, в России производство снарядов в необходимом для армии количестве оказалось налаженным только в 1916 году, а до того страна заплатила миллионы человеческих жизней за необеспеченность снарядами. Для мобилизации промышленности Великобритании во Вторую мировую войну потребовалось 22 месяца, а для мобилизации промышленности США – 36 месяцев. Гелбрейт, бывший во время войны начальником американского бюро цен в правительстве Рузвельта, в своей книге «Жизнь в наше время» [21] описывает, как яростно корпорации сопротивлялись решениям, затрагивающим их прибыль. Кончилось тем, что они добились от Рузвельта, человека очень волевого и авторитетного, решения об устранении Гелбрейта от этой должности, хотя Рузвельт его ценил и понимал, что Гелбрейт отстаивает государственные интересы. Этот случай, между прочим, блестяще подтверждает высказанное Сталиным в беседе с Гербертом Уэллсом в 1934 г. суждение о невозможности осуществления принципов планового хозяйства при сохранении экономической базы капитализма: «Когда я говорю о невозможности осуществления принципов планового хозяйства при сохранении экономической базы капитализма, я этим ни в коем случае не хочу умалить выдающиеся личные качества Рузвельта – его инициативу, мужество, решительность. Несомненно, из всех капитанов современного капиталистического мира Рузвельт – самая сильная фигура. Я поэтому хотел бы еще раз подчеркнуть, что мое убеждение в невозможности планового хозяйства в условиях капитализма вовсе не означает сомнения в личных способностях, таланте и мужестве Рузвельта. Но самый талантливый полководец, если обстановка не благоприятствует, не может добиться той цели, о которой вы говорите. Технически, конечно, не исключено, что можно в условиях капитализма понемногу, шаг за шагом, идти к той цели, которую вы называете социализмом. Но что будет означать этот «социализм». В лучшем случае – некоторое обуздание наиболее необузданных отдельных представителей капиталистического профита, некоторое усиление регулирующего канала в народном хозяйстве. Все это хорошо. Но как только Рузвельт или какой-либо другой капитан современного буржуазного мира захочет предпринять что-либо серьезное против основ капитализма, он неизбежно потерпит полную неудачу. Ведь банки не у Рузвельта, ведь промышленность не у него, ведь крупные предприятия, крупные компании не у него, ведь все это является частной собственностью» [22, с. 313]. Конечно, случай с Гелбрейтом вроде мелочь, но заставили же корпорации Рузвельта отступить. Рузвельт так и признался сам, что ему надоело с ними ссориться.

Всем известна история с американскими транспортными судами «Либерти», заранее построенными без должного запаса надежности, так как они рассчитывались чуть ли не на одноразовое использование. Жизнью американских матросов и потерей дорогостоящих грузов расплачивалась страна за «бережливость» судостроителей. Эти корабли считались проклятием моряков, так как нередко раскалывались пополам, попадая на гребни волн.

Всем известны случаи, когда американские компании через нейтральные страны поставляли воюющей против США Германии необходимые ей материалы. Так, частнособственническая природа экономики этих стран оказывала

отрицательное влияние на достижение необходимых странам результатов. Во многом, конечно, оказывало влияние и просто отсутствие механизмов и навыков централизованного управления.

Для социалистической экономики, напротив, централизованное управление было естественным состоянием, и механизм и навыки управления были в достаточной степени отработаны. Не было и рассогласования целей отдельных предприятий с целями страны, так мешавшего достижению необходимых стране результатов в западных странах. В этом, по нашему мнению, заключается главнейшая причина того, что промышленность одной страны смогла произвести вооружения больше, чем совокупная промышленность всей континентальной Европы. Несмотря на то, что промышленность СССР к началу войны превосходила по своему потенциалу промышленность любой из европейских стран, она, конечно же, уступала совокупному промышленному потенциалу всех континентальных европейских стран, которые, за исключением Швеции и Швейцарии, находились в подчинении у гитлеровской Германии. И, тем не менее, советская промышленность за годы войны выпустила танков в 2,2 раза больше, самолетов в 1,25 раза больше, орудий в 1,5 раза больше и минометов в 4,5 раза больше. Она произвела самолетов 119635 штук, а Германия с помощью всей оккупированной Европы 80600 штук. Об этом «чуде» сегодня не вспоминают те, кто утверждает, что социалистическая экономика недостаточно эффективна по своей природе.

Немецкий фельдмаршал Э. Манштейн в своей книге «Утерянные победы» признал, что Гитлер и германский генштаб недооценили не только ресурсы Советского Союза и боеспособность Красной Армии, но и прочность советской системы. Немецкие генералы в своих воспоминаниях пишут, что им порой казалось, что на Урале «танки делают из глины», в таком невероятном количестве они появлялись на фронте. Но во время сражения оказывалось, что они сделаны из первоклассной брони. Некоторые из исследователей, особенно тенденциозно настроенных, связывают проигрыш Германии в производстве вооружений с воздействием авианалетов США и Англии. Но Гелбрейт в уже упоминавшейся ранее книге «Жизнь в наше время» опровергает эту версию. Он в составе специальной комиссии, организованной по инициативе Управления стратегии авиации США, изучал результаты бомбардировок на эффективность деятельности оборонных предприятий. Комиссия пришла к чрезвычайно неприятному для военных выводу, что, несмотря на бомбардировки, производство вооружений возросло в 1944 году по сравнению с 1943 годом [21, с. 140-144]. Выводы комиссии, естественно, не были обнародованы, и миф об уроне, нанесенном промышленности Германии, продолжает существовать, являясь подтверждением вклада США и Англии в обеспечение превосходства СССР над Германией в области вооружений во второй половине войны.

Но чтобы в полной мере оценить жизнестойкость и эффективность советской системы хозяйствования, надо вспомнить, что к осени 1942 года значительная часть наших промышленных предприятий оказалась на территории, оккупированной немцами. На этой территории до войны располагалось 70 % промышленного потенциала СССР. К концу 1941 года советское

промышленное производство уменьшилось в 2,1 раза, прокат черных металлов уменьшился в 3,1 раза, прокат цветных металлов в 430 раз и подшипников в 21 раз [23, с. 42-43]. С июля 1941 г. по февраль 1942 г. 2593 предприятия было эвакуировано на восток. На том, как была организована эвакуация, мы остановимся позднее. Но сам факт захвата наиболее промышленно развитых районов для любой другой страны означал бы полную невозможность продолжать сопротивление. Именно на это и рассчитывали авторы молниеносной войны. Если нет промышленности, то нечем воевать в современной войне и никакое мужество солдат не поможет голыми руками противостоять технике. Фашистское руководство имело все основания считать цели «блицкрига» достигнутыми. Выступая 9 октября 1941 года в берлинском «Спортпаласе», Гитлер заявил: «Я говорю об этом только сегодня потому, что сегодня я могу совершенно определенно сказать: этот противник разгромлен и больше никогда не поднимется». И основанием для этого заявления была не только уверенность в захвате Москвы, но и знание о потерях нашей экономики и, как им казалось, невозможность обеспечивать армию вооружением. Они знали о людских резервах СССР, но были уверены, что их нечем будет вооружить. И какой же живучестью должна обладать система, чтобы в этих условиях не только сохраниться, но еще и суметь добиться со временем производства вооружений в количестве, большем, чем давала промышленность покоренной Европы.

Правда, могут возразить, что потеря промышленных районов произошла по вине Сталина. Но это уже вопрос военно-политический, а не экономический. Экономика-то выстояла.

А относительно просчетов в начале войны хорошо сказал А. Зиновьев. Мы так часто его цитируем потому, что его никак не обвинишь в желании обелить Сталина. Перед войной он был репрессирован за участие в молодежном кружке, бежал на фронт, воевал. Это человек никогда никому не угождавший. «Стало буквально штампом приписывать Сталину, будто он прозевал начало войны, будто не поверил донесениям разведки, будто поверил Гитлеру и т.п. Я не знаю, чего больше в таких утверждениях – интеллектуального идиотизма или умышленной подлости. Сталин готовил страну к войне. Но далеко не все зависело от него. Да и западные стратеги, манипулировавшие Гитлером, как и сам Гитлер, были не дураки. Им нужно было разгромить Советский Союз, напав на него раньше, чем он подготовится лучше к отражению нападения. Это все банально. Неужели один из самых выдающихся политических стратегов в истории человечества не понимал таких банальностей?! Понимал. Но он к тому же участвовал в мировой стратегической «игре», стремился любой ценой отсрочить начало войны» [18]. Авторы книги «Тайный сценарий. Начало войны», явно неприязненно относящиеся к Сталину, выдвигают, аргументированно обоснованную другую версию, что Сталин прекрасно знал дату начала войны, но в интересах политических, чтобы показать всему миру кто агрессор и завоевать поддержку мирового общественного мнения, не позволял дать ни малейшего повода для обвинения в готовности воевать. Он якобы даже ближайшим соратникам не доверял этих стратегических планов и, проиграв в начале войны в военном отношении, выиграл в долгосрочном политическом плане, приобретя

союзников в лице США и Англии. Особенно этот ход был важен для привлечения США, которые колебались, на чью сторону встать.

Не будучи историком, автор не считает себя вправе в этой чисто экономической работе развивать эту тему. Просто хотелось показать, что по поводу просчетов военно-политических есть разные мнения. А вот относительно того, что экономика успешно выдержала это испытание, двух мнений быть не может.

По нашему мнению, успех был основан: во-первых, на имманентной социалистической экономике ориентированности на общественные, а не на частные интересы, основой которой является преимущественно общественная собственность на средства производства, и, во-вторых, на блестящем управлении этой экономикой, которое позволило полностью раскрыть свойственные ей преимущества.

Начнем с первого.

Весь хозяйственный механизм был построен не на получении максимально возможной прибыли, а на снижении издержек. Экономика была противозатратная. Хозрасчет был. Но его основой было снижение себестоимости при достижении определенного уровня качества. На это были нацелены все инновации, в том числе те, которые основывались на творчестве ИТР и рабочих. Во время войны эта настроенность на поиск наиболее дешевых, но обеспечивающих качество решений сыграла огромную роль. Не хватало очень многого, но изобретательность наших работников позволяла находить решения совершенно необыкновенные, тем не менее позволявшие компенсировать в какой-то степени недостающее (хром, никель, марганец, подшипники, определенные виды оборудования и т.п.).

Немцы со свойственной им дисциплинированностью и педантизмом в подобных ситуациях оказывались неспособными на поиск полиативных решений. Даже выполняя государственные заказы для обороны, хозяева продолжали заботиться о получении прибыли, сохранении оборудования. Поскольку цены на вооружение в условиях дефицита основаны на издержках, то никакой заинтересованности в снижении издержек у хозяев предприятий не было.

Наращивать объемы производства собственники предприятий тоже не стремились. Гелбрейт пишет в уже упоминавшейся книге, что их комиссия была поражена тем, что даже в 1944 году, когда Германия остро нуждалась в вооружении, на большинстве оборонных заводов не была организована полноценная вторая смена. А у нас ведь заводы работали круглосуточно. Объяснялось отсутствие второй смены дефицитом рабочей силы. И это в то время, пишет Гелбрейт, когда немало мужчин работали кельнерами, швейцарами и т.п. А в нашей стране за станками стояли женщины, четырнадцатилетние подростки. И дело не в том, что гитлеровское руководство щадило детей. Их потом в 1945 году посылали на смерть с фаустпатронами. Нет. Их не ставили к станкам только потому, что опасались за сохранность оборудования, сырья. Боялись, что они причинят ущерб хозяевам. И внушали государственным чиновникам мысль о невозможности использования неквалифицированной

рабочей силы на производстве вооружений. Интересы частных собственников оказывались выше интересов фашистского государства.

Плановый характер организации всей хозяйственной деятельности явился также решающим достоинством социалистической экономики. Начнем с создания нового промышленного комплекса, удаленного от западных границ, о котором мы говорили ранее. Разве могло бы подобное произойти стихийно за какие-то 10-12 лет. А ведь не будь этой новой промышленной базы утрата заводов, оказавшихся в зоне оккупации, действительно поставила бы страну в безвыходное положение. Мы сейчас не говорим об изумительной способности стратегического мышления, проявленного советским руководством. Но даже если бы такая замечательная идея пришла в голову руководителям капиталистического государства, они просто не способны были бы ее реализовать при частной собственности на средства производства. Никакие государственные субсидии не заставили бы частных собственников строить такие дорогостоящие заводы, какими являются предприятия тяжелой промышленности в необжитых районах. Это было бы невыгодно, а потому невозможно. А разве возможной была бы эвакуация 2593 предприятий в те фантастически короткие сроки без плановой организации. Причем планы эти, включая место их новой дислокации, прорабатывались в строжайшем секрете заранее. Хотя наша военная доктрина была основана на том, что мы своей земли не отдадим, неблагоприятный вариант развития событий прорабатывался. То, что сегодня называется ситуационным планированием, осуществлялось тогда в масштабах государства. Во время Первой мировой войны в России был печальный опыт эвакуации нескольких оборонных предприятий. Демонтировать оборудование демонтировали, а собрать на новом месте не смогли, поскольку при транспортировке не все перевезли, куда следовало. И достаточно было отсутствия какого-то количества деталей, машин, чтобы на новом месте оказалось невозможным запустить производство. Сказалось отсутствие навыков хозяйственного планирования в государственном масштабе.

С первых дней войны Госплан СССР перешел на составление военно-хозяйственных планов. Первый такой план на 3 квартал 1941 года был составлен через неделю после начала войны, а в августе уже был составлен план, охватывающий весь 1942 год. Опытные статистики регулярно проводили срочные переписи имеющихся в стране материалов и оборудования (всего за время войны их было проведено 105). В июле 1941 г. были созданы Особые строительно-монтажные части (ОСМИ), которые занимались строительством и монтажом оборонных предприятий. Они были мобильными и перебрасывались с одного объекта на другой. Всего в их составе было до 400 тысяч человек. Они сыграли решающую роль в быстром монтаже на новых местах эвакуированных предприятий. За годы войны эти специализированные организации построили в восточных районах 3500 крупных предприятий и восстановили 7500 предприятий в европейской части страны.

Перейдем теперь ко второму фактору успеха – умению руководства страны управлять социалистической экономикой, позволившему максимально реализовать ее преимущества.

30 июня 1941 года совместным постановлением Президиума Верховного Совета СССР, Совета Народных Комиссаров СССР и Центрального Комитета ВКП (б) был создан на период войны чрезвычайный высший государственный орган – Государственный Комитет Обороны (ГКО), который был упразднен по окончании войны 4 сентября 1945 г. Решениям ГКО подчинялись в стране все гражданские и военные ведомства.

Председателем ГКО был назначен И.В. Сталин. Заместителем – В.М. Молотов. Членами ГКО первоначально были К.Е. Ворошилов, Г.М. Маленков и Л.П. Берия. В дальнейшем в него были введены А.И. Микоян, Н.А. Вознесенский, Л.М. Каганович и Н.А. Булганин.

Каждый из членов ГКО курировал определенный участок работы. За В.М. Молотовым было закреплено оснащение Красной Армии танками, за Г.М. Маленковым – самолетами, за Н.А. Вознесенским – снабжение армии вооружением и боеприпасами, за А.И. Микояном – организация снабжения армии продовольствием и обмундированием, за Л.М. Кагановичем – упорядочение транспортных перевозок грузов, за Л.П. Берией – проведение исследований в области ракетостроения и атомной энергетики.

Это было очень оригинальное управленческое решение, которое позволяло оперативно координировать деятельность всех ведомств при решении конкретных задач. Например, если В.М. Молотов отвечал за обеспечение армии танками, то он мог дать обязательные к исполнению указания не только предприятиям танковой промышленности, но и металлургам, поставлявшим металл для танков, и ученым, чьи разработки были необходимы для совершенствования технологии их производства, и производителям резинотехнических изделий, двигателей и так далее. Все ведомственные перегородки снимались, и вопросы решались мгновенно, как того требовала обстановка.

Если А.И. Микоян отвечал за продовольствие, то его указания по направлению для нужд армии хлеба, мясомолочных продуктов, их переработке, хранению и транспортировке также были обязательны для всех причастных к решению этих проблем. Члены ГКО обладали необъятной властью, но и высочайшей ответственностью.

Конечно, такой метод управления целесообразен только в экстремальных ситуациях, потому что он нарушает обычное функциональное управление. Поэтому сразу по окончании войны ГКО был упразднен. Но для войны это была необходимая форма концентрации усилий на решение важнейших для страны проблем. Потом, десятилетия спустя, теоретики менеджмента назовут такое управление программно-целевым, а организационную структуру матричной и будут рекомендовать его крупнейшим корпорациям при решении важнейших для них задач.

При программно-целевом управлении управляющий программой определяет, *что* и *когда* надо делать, а функциональный управляющий определяет, *кто* и *каким образом* это делает. Именно так и происходило у нас в годы войны. Член ГКО, ответственный за свое направление, определял, что и когда надо сделать, а ведомства определяли, кто и каким образом это должен делать. У того, кто определяет, что и когда делать, должно быть широкое и цельное видение

проблемы, а у того, кто определяет, кто и каким образом выполняет работу, должно быть знание конкретики.

Такое управление раскрывало огромные возможности плановой системы производства и управления, и это проявлялось в следующих результатах.

С июня по декабрь 1941 года объем валовой продукции упал в 1,9 раза в связи с эвакуацией промышленности. Но уже в 1943 году уровень промышленного производства достиг 90 % от довоенного, а в машиностроении – 142 % от уровня 1940 г. При этом себестоимость продукции снизилась по сравнению с 1940 годом в два раза. Цифры фантастические. Уже в 1942 году СССР превзошел Германию по выпуску танков в 3,9 раза, по выпуску самолетов в 1,9 раза, орудий всех видов в 3,1 раза.

Как можно было за год организовать такое производство? Безусловно, здесь решающую роль сыграло наличие резервной урало-сибирской базы, созданной во время эвакуации. Эвакуируемые предприятия чаще всего приходили на освоенные промышленные площадки, а не на голое место. Ну а как безупречно проводилась эвакуация двух третей промышленности страны на расстояния 4-5 тысяч километров и 12 миллионов жителей с обеспечением их жильем и трудоустройством! Можно только восхищаться, до сих пор толком не понимая, как это возможно. Надо было абсолютно точно доставить именно туда, куда надо, десятки миллионов единиц оборудования, которое демонтировалось зачастую под бомбами, и уже тайно, под бомбежкой, транспортировалось. Потом в осенне-зимних урало-сибирских условиях за 2-3 месяца его смонтировать, нередко под открытым небом, и запускать производство. Все это противоречило правилам эксплуатации, и по европейским меркам было варварством. Ни один частный собственник не согласился бы с такими решениями. Да и наркоматы, функционально руководящие отраслями, никогда не смогли бы представить себе такое. Но именно эти решения спасли страну. Выпуск военной продукции на Урале вырос за 1942 год в 5 раз по сравнению с мирным 1940 годом, в Западной Сибири в 27 раз, в Поволжье в 9 раз. Этот рост производства был предпосылкой побед под Сталинградом в конце 1942 года и под Курском в 1943 году, переломивших ход войны. Это как раз пример подчинения экономики высшим целям страны.

Иногда говорят о решающей помощи поставок по «ленд-лизу» для обеспечения Красной Армии вооружением. Поставки по «ленд-лизу», безусловно, сыграли положительную роль, особенно в первый период войны. Но в целом их объем составил 4 % от общего объема вооружений.

Советское руководство использовало при своей плановой деятельности достижения науки. Так, при подготовке Сталинградской битвы снабжение было организовано с использованием методов линейного программирования в программно-целевом управлении. Впоследствии автор этих методов академик Л.В. Канторович получил за их разработку Нобелевскую премию, и они получили применение в мировой экономике.

Вызывает глубокое уважение умение советского руководства мыслить стратегически, правильно предугадывая будущие события и, что самое важное, понимание необходимости планировать вперед. Так, уже в 1943 году Госплан

начал разработку пятилетнего плана восстановления народного хозяйства СССР. В начале 1943 года начали готовить денежную реформу, проведенную в 1947 году одновременно с отменой карточек. А во Франции и Англии, народное хозяйство которых гораздо меньше пострадало в войне, на многие товары карточки существовали и через 10 лет после окончания войны. Во время войны уже думали о послевоенной жизни. Было построено 102,5 млн м² жилья, 7 станций метро. Были построены десятки предприятий легкой и пищевой промышленности, в том числе 15 кондитерских фабрик. Открывались новые высшие учебные заведения и учреждения культуры.

Характерно также активное вовлечение науки в решение проблем оборонного производства и, что очень важно, быстрая реализация научных идей. Это потом, десятилетия спустя, ученые обоснованно жаловались на невосприимчивость производства к научным разработкам. А тогда все было наоборот. Еще нигде не опробованные решения сразу шли в производство. Так, на Уралвагонзаводе в г. Нижнем Тагиле в 1942 году под руководством академика Е.О. Патона была создана линия автоматической сварки танковой брони, чего немцы не смогли сделать до конца войны. Была создана первая в мире автоматизированная линия агрегатных станков для обработки брони. Так что танки на Урале не «лепили из глины», а создавали на основе новейших научных разработок. Благодаря новаторским разработкам математиков в СССР была создана лучшая в мире каска с очень сложной кривизной поверхности, обеспечивающей наилучшую отражательную способность.

Впоследствии президент АН СССР Вавилов имел основания писать: «Почти каждая деталь военного оборудования, обмундирования, военные материалы, медикаменты – все это несло на себе отпечаток предварительной научно-технической мысли и обработки».

Все это оказалось возможным благодаря патристическому настрою ученых, желавших внести свой вклад в победу, и, что не менее важно, вере советского руководства в отечественную науку, чего нам так сильно не хватало впоследствии. А эта вера, в свою очередь, окрыляла ученых. Они видели, что их труд востребован.

Стоит отметить, что многие западные экономисты отметили высочайший уровень эффективности работы сталинского правительства. В том числе Василий Леонтьев, лауреат Нобелевской премии по экономике, не являвшийся сторонником плановой экономики, но признававший ее успехи, писал: «Советские руководители не нуждались в экономистах, потому что сами были экономистами». А японский миллиардер Хереси Такавама на советско-американском симпозиуме в 1991 году сказал, отвечая российским «демократам»: «Вы не говорите о главном, о вашей первенствующей роли в мире. В 1939 году вы, русские, были умными, а мы, японцы, – дураками. В 1985 году мы поумнели, а вы превратились в пятилетних детей. Вся наша экономическая система практически полностью скопирована с вашей, с той только разницей, что у нас капитализм, частные предприниматели, производители и мы более 15% роста никогда не достигали, а вы – при общественной собственности на средства

производства достигали 30 % и более. Во всех наших фирмах висели лозунги сталинской поры» [24].

Автор, специально занимавшийся японскими методами управления производством и потому знакомый с работами многих японских разработчиков системы управления, может подтвердить, что высказанное Такавамой суждение об использовании японским менеджментом идей, заложенных в советское управление 30-40-х годов, широко распространено в Японии. И лозунги сталинской поры, о которых говорил Такавама, касаются роли персонала («кадры решают все»), совершенно не понимавшейся менеджерами 30-40-х годов, роли морального стимулирования и внутренней мотивации, необходимости вовлечения персонала в управление, необходимости создания обстановки, при которой рядовые работники отождествляют свои интересы с интересами компаний. Методы реализации этих идей у японцев во многом свои, специфические, но идеи почерпнуты из нашего советского арсенала. А теперь уже японские методы управления производством заимствуют западные менеджеры, не догадываясь, что первоисточником идеологии этого менеджмента были идеи и опыт советских руководителей социалистической экономики.

1.6. Восстановление народного хозяйства после Великой Отечественной войны

Строго говоря, восстановительным периодом надо называть 1945-1950 годы. Потому что, ознакомившись со статистическими данными, содержащимися в табл. 1.6 и 1.7, нетрудно увидеть, что объемы производства важнейших видов промышленной и сельскохозяйственной продукции, снизившиеся за время войны в среднем вдвое (а по некоторым позициям в 10-30 раз), были восстановлены полностью в 1950 году. Но поскольку методы управления социалистическим хозяйством сохранялись теми же, в основном, и в 1950-1955 годах, мы условно назвали этот период, с 1945 по 1955 год, восстановительным периодом, чтобы отличить его от периода хрущевских реформ, характерного снижением темпов развития экономики страны.

Вообще восстановительный период в жизни нашей страны можно отнести к наиболее удачным, с точки зрения реализации возможностей социалистической экономики и ее преимуществ по сравнению с капиталистической. Действительно, где, когда, в какой стране валовой общественный продукт увеличивался за 10 лет в пять раз. Производительность труда за этот же период времени в промышленности возросла в 2,5 раза и в сельском хозяйстве почти в 3,5 раза. Ни немецкое, ни японское, ни китайское «экономическое чудо» близко не имело подобных темпов. Это сопоставимо только с нашими же темпами в предвоенных пятилетках. И этот стремительный рост был достигнут в стране, только что перенесшей самую разрушительную в современной истории войну. Из табл. 1,7 видно, как снизилось за годы войны производство многих важнейших видов продукции. Особенно это снижение коснулось потребительских товаров. Сравнив производство в 1940 и 1945 году, мы увидим, что производство зерна

уменьшилось с 95,6 млн т до 47,3 млн т, производство мяса уменьшилось с 1051 тыс. т до 663 тыс. т, молока с 1,3 млн т до 0,6 млн т. И неудивительно, если учесть, что оккупанты изъяли 17 млн. голов скота. Производство обуви уменьшилось в 3,5 раза и ткани почти в 3 раза. Было сожжено более 70 тысяч деревень. В деревнях почти не осталось мужчин. На западе нашу страну называли страной вдов. По их самым оптимистическим оценкам без финансовой помощи извне СССР сможет восстановить свое хозяйство за двадцать лет. Поэтому когда был принят четвертый пятилетний план, целью которого было обозначено восстановление народного хозяйства за пять лет, западные экономисты восприняли его как пропагандистский ход.

Таблица 1.6

Основные показатели развития народного хозяйства СССР в восстановительный период (1946-1955) в процентах к 1940 году

| № | Наименование показателя | 1945г. | 1950 г. | 1955 г. |
|----|--|--------|---------|---------|
| 1 | Валовой общественный продукт | 83 | 161 | 275 |
| 2 | Производственные основные доходы всех отраслей народного хозяйства | 86 | 124 | 316 |
| 3 | Продукция промышленности | 92 | 173 | 524 |
| 4 | Валовая продукция сельского хозяйства | 60 | 99 | 160 |
| 5 | Розничный товарооборот государственной и корпоративной торговли | 45 | 110 | 326 |
| 6 | Численность рабочих и служащих в народном хозяйстве | 84 | 119 | 183 |
| 7 | Производительность труда в промышленности | 114 | 145 | 296 |
| 8 | Производительность труда в сельском хозяйстве | 60 | 100 | 203 |
| 9 | Производительность труда в железнодорожном транспорте | 68 | 110 | 226 |
| 10 | Производительность труда в строительстве | 90 | 125 | 285 |
| 11 | Производство предметов потребления | 59 | 123 | 326 |

Примечание: данные взяты из юбилейного статистического сборника [15].

Таблица 1.7

Производство важнейших видов продукции в восстановительном периоде
(1946 – 1955 гг.) в натуральном выражении

| № | Наименование видов продукции | 1940г. | 1945г. | 1950г. | 1955г. |
|----|---|--------|--------|--------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Электроэнергия, млрд кВт·ч | 48,3 | 43,3 | 91,2 | 170,2 |
| 2 | Нефть, млн т | 31,1 | 19,4 | 37,9 | 70,8 |
| 3 | Уголь, млн т | 165,9 | 149,3 | 261,1 | 389,9 |
| 4 | Сталь, млн т | 18,3 | 12,3 | 27,3 | 45,3 |
| 5 | Прокат, млн т | 13,1 | 8,5 | 20,9 | 35,3 |
| 6 | Турбины, тыс. кВт | 1179 | 230 | 2704 | 5571 |
| 7 | Электродвигатели мощностью свыше 100 кВт тыс. шт. | 3,1 | 3,2 | 15,8 | 12,5 |
| 8 | Станки металлорежущие, тыс. шт. | 58,4 | 38,4 | 70,6 | 117,1 |
| 9 | Паровозы магистральные, шт. | 914 | 8 | 985 | 654 |
| 10 | Тепловозы магистральные, шт. | 5 | – | 125 | 134 |
| 11 | Вагоны грузовые магистральные, тыс. шт. | 30,9 | 0,8 | 50,8 | 34,4 |
| 12 | Вагоны пассажирские, тыс.шт. | 1051 | 5 | 912 | 1172 |
| 13 | Автомобили грузовые, тыс. шт. | 136 | 68,6 | 294,4 | 328 |
| 14 | Автомобили легковые, тыс. шт. | 5,5 | 5 | 64,6 | 1078 |
| 15 | Тракторы, тыс. шт. | 31,6 | 7,7 | 116,7 | 163,4 |
| 16 | Комбайны зерноуборочные, тыс.шт. | 12,8 | 0,3 | 46,3 | 48 |
| 17 | Мясо, тыс. т | 1051 | 663 | 1556 | 2524 |
| 18 | Зерно, млн т | 95,6 | 47,3 | 81,2 | 103,7 |
| 19 | Масло животное, тыс. т | 226 | 117 | 336 | 463 |
| 20 | Масло растительное, тыс. т | 798 | 292 | 819 | 1168 |
| 21 | Цельномолочные продукты, в т. ч. молоко, млн т | 1,3 | 0,6 | 1,1 | 2,6 |
| 22 | Консервы, млрд банок | 1,1 | 0,6 | 1,5 | 3,2 |
| 23 | Обувь кожаная, млн пар | 211 | 63,1 | 203 | 271 |
| 24 | Хлопчатобумажные ткани, млн пог. м | 3954 | 1616 | 3899 | 5904 |
| 25 | Шерстяные ткани млн пог. м | 120 | 53,6 | 155 | 252 |

Примечание: данные взяты из юбилейного статистического сборника [15].

Уже убедившись перед войной, что в нашей стране могут быть непостижимые темпы развития, тем не менее, такую цель они считали абсолютно утопичной. А ведь кроме всех военных бед в 1946 году на нашу страну обрушилась засуха, подобной которой не было с конца XIX века. Да еще навязанная нам после 1946 года холодная война, заставившая отвлекать огромные

ресурсы на создание ракетно-ядерного щита, чтобы холодная война не перешла в горячую, атомную войну.

И несмотря на эти крайне неблагоприятные обстоятельства, удалось за пять лет восстановить народное хозяйство. Каким же необъективным экономистом надо быть, чтобы заявлять, что социалистическая экономика по своей природе менее эффективна, чем капиталистическая, если цифры доказывают совершенно противоположное. Сегодня, при исключительно благоприятной для России конъюнктуре на мировом рынке, наша капиталистическая экономика дает 6-8 % восстановительного роста, то есть роста, связанного с улучшением использования имевшегося еще 15 лет назад промышленного потенциала. А тогда, имея разрушенное хозяйство, измученных пятилетними невзгодами людей, смогли обеспечить 20-22 % ежегодный рост. Но об этих достижениях не вспоминают даже тогда, когда празднуют победу. Зато не устают утверждать, что сменили неэффективную систему на эффективную.

Рассмотрим сначала выполнение четвертого пятилетнего плана в промышленности.

В марте 1947 года был восстановлен Днепрогэс. В октябре 1947 года первая домна Запорожстали дала металл, а следом за Запорожсталью был восстановлен завод «Азовсталь». Уже в 1948 году промышленность достигла довоенного уровня, а в 1950 году этот уровень был превзойден в 1,7 раза в целом по промышленности, как об этом свидетельствуют данные табл. 1.6, и в 1,5-2 раза по отдельным видам продукции, что следует из табл. 1.7. И опять, как и в период индустриализации, главным источником изъятия ресурсов была деревня. Многие из 8,5 млн демобилизованных по окончании войны солдат остались в городах, и их трудом восстанавливалась и развивалась промышленность.

Кроме того, существовал дисбаланс цен. Закупочные цены на сельхозпродукцию остались на уровне довоенных, а цены на промышленную продукцию возросли.

Вторым мощным источником ускоренного развития было настроение людей. Их вера в то, что своим самоотверженным трудом они приближают лучшее будущее. И мы чуть позже остановимся на том, чем питалась такая вера.

В 1946 году было развернуто всесоюзное социалистическое соревнование за выполнение и перевыполнение четвертого пятилетнего плана. И тогда это были не пустые слова. Во время войны все помыслы были связаны с победой. Людям казалось, что с окончанием войны настанет счастливая жизнь. Но когда война кончилась, оказалось, что исчезла угроза смерти, но не наступило благоденствия потому, что взять его было неоткуда. Можно было создать только своим трудом. И опять наш народ поверил руководству и откликнулся на призыв. Такие результаты невозможно было обеспечить принуждением. Будь то принуждение физическое, будь оно экономическим. Не узники Гулага восстанавливали страну.

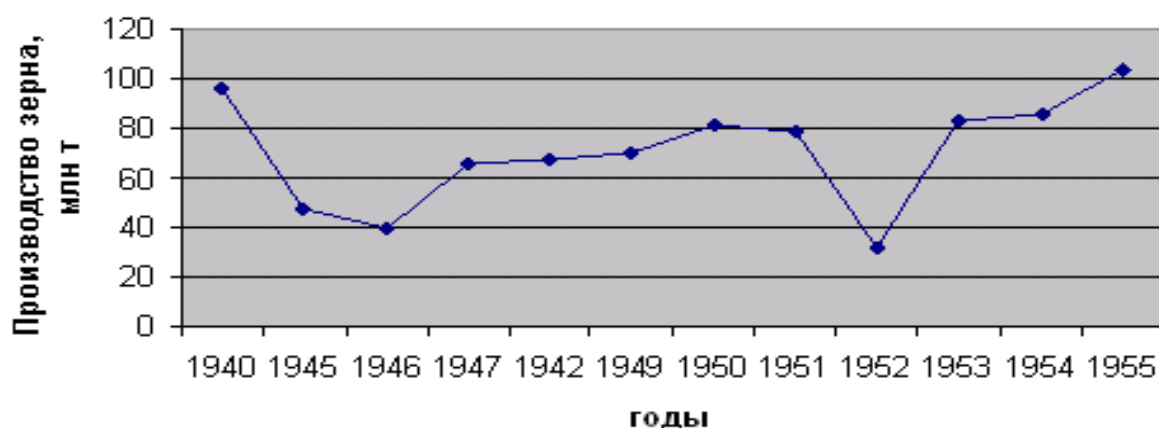


Рис. 1.1. Динамика производства хлеба в восстановительный период

Их вклад составил по официальным и достоверным данным около 2 % валового общественного продукта. И не военнопленные восстановили наше народное хозяйство, хотя их труд естественно использовался. Главным фактором был энтузиазм, творчество советского народа, вера в то, что они создают свое общее будущее. И возможно такое только при социалистической экономике.

Сегодня теоретики и практики менеджмента в развитых странах все больше осознают, каким колоссальным ресурсом повышения эффективности является хотя бы лояльность персонала к компании, не говоря уже о том, чтобы персонал отождествлял свои интересы с интересами компании. Оказывается, что помимо инноваций, которые, как правило, должны обеспечиваться инвестициями, есть другое, не менее эффективное направление – непрерывное совершенствование, базирующееся на знаниях и заинтересованном творчестве работников. Методы, создающие отождествление интересов, очень хорошо продуманы и реализованы у японцев. Их заимствовали американцы и европейцы.

И при всем этом они стремятся приблизиться к тому отношению персонала к производству, которое существовало у нас в предвоенный и послевоенный период.

Тогда люди считали производство своим, а не ничьим, как потом стали утверждать сторонники частной собственности. У них была вера, которой они в значительной мере лишились после хрущевского периода. Очень удачно по этому поводу высказался С. Кара-Мурза: «Война усилила так называемое «морально-политическое единство» советского общества (тоталитаризм), символом которого продолжал быть культ личности И.В. Сталина. Поскольку речь пойдет именно о культе, то есть явлении иррациональном, объяснять его молодому поколению начала XXI века столь же бессмысленно, как объяснять истоки религиозной веры безбожнику. Однако, это поколение обязано знать, что такое явление реально

существовало полвека назад и оказывало огромное влияние на деятельность государства и бытие народа» [15, с. 6].

Наверное, это лучше, чем культ доллара. Очень важным свидетельством постоянного улучшения жизни народа стала отмена карточек в сочетании с денежной реформой, проведенной в декабре 1947 года, и постоянные снижения цен, проводимые после этого.

Начнем с денежной реформы, подготовка к которой велась еще с 1943 года, потому что стало ясно, что количество денежной массы значительно превышает потребности сократившегося вследствие войны розничного товарооборота. Да и фальшивые деньги, выпускавшиеся оккупантами, вносили расстройство в финансовую систему. Целью денежной реформы не являлась деноминация, цель заключалась в изъятии излишней массы и фальшивых денег. Размер заработной платы и цены на товар не менялись. Логика реформы была следующая: подавляющее большинство граждан не имеет на руках больших денежных сумм, у них денег либо хватает только от получки до получки, либо они хранят сбережения в сберегательных кассах. Поэтому при проведении обмена старых денежных знаков на новые в пропорции 10:1 произойдет изъятие денег у той небольшой части населения, которая накопила их несправедливым путем. Именно так это и было воспринято большинством.

Денежные вклады в сберегательных кассах обеспечивались рубль за рубль при размере вкладов до трех тысяч рублей, а при большем размере вклада три старых рубля соответствовали одному новому. Опять та же логика, основанная на статистических исследованиях. Такая дискриминация при обмене не затрагивала интересы большинства. Специалисты считают, что реформа была проведена безупречно. Не в пример реформам, проводившимся потом, которые сопровождались махинациями заранее извещенных о них деятелей. Постановление о денежной реформе было подписано 14 декабря, а новые деньги поступили в обращение 16 декабря 1947 года.

Отмену карточек восприняли как очень важный этап улучшения жизни. Переход от нормированного распределения к открытой торговле через два с половиной года после окончания войны был неожиданным, но очень радостным событием. Надо было пережить войну, чтобы понять, что это означало для наших людей. Во Франции, Англии, Германии гораздо меньше пострадавших от войны, карточки существовали значительно дольше. Ежегодные снижения цен были еще одной приметой постоянного улучшения жизни. Это было исключительно важное по последствиям действие.

Во-первых, это очень наглядное проявление повышения качества жизни. Цены снижались и довольно существенно не в отдаленном будущем, а сегодня на глазах. С 1945 по 1950 год хлеб подешевел втрое, мясо – в 2,5 раза, ткани, обувь дешевели почти каждый раз на 10-25%. Создавалась уверенность, что и дальше жизнь будет только улучшаться, результаты этого снижения цен видно из табл. 1.8.

Таблица 1.8

Снижение цен в 1947-1953 годах

| № п/п | Наименование продуктов и товаров | Цены в рублях | | Снижение цен |
|----------|--|---------------|---------|-----------------|
| | | 1947 г. | 1953 г. | |
| 1 | Хлеб белый и хлебобулочные изделия | 5,5 | 3 | в 1.8 раза |
| 2 | Хлеб черный | 3 | 1 | в 3 раза |
| 3 | Мясо (говядина) | 30 | 12,5 | в 2.4 раза |
| 4 | Рыба (судак) | 12 | 7,1 | в 1.7 раза |
| 5 | Молоко (1 литр) | 3 | 2.24 | в 1.3 раза |
| 6 | Масло сливочное | 64 | 27.8 | в 2.3 раза |
| 7 | Яйцо (десяток) | 12 | 8.35 | в 1.45 раза |
| 8 | Сахар-рафинад | 15 | 9.4 | в 1.6 раза |
| 9 | Масло растительное | 30 | 17 | в 1.75 раза |
| 10 | Водка | 60 | 22.8 | в 2.6 раза |
| 11 | Пиво (0.6 л) | 5 | 2.96 | в 1.7 раза |
| 12 | Банка крабов | 20 | 4.3 | в 4.6 раза |
| 13 | Автомобиль «Победа» | — | 16000 | — |
| 14 | Автомобиль «Москвич» | — | 9000 | — |
| 15 | Обувь (пара в среднем) | 260 | 188.5 | в 1.35 раза |
| 16 | Шерстяная ткань (1 м) | 269 | 113 | в 2.5 раза |
| 17 | Стоимость продовольственной корзины в месяц | 1130 | 510 | в 1.75 раза |

При этом зарплата рабочих была в среднем 800-1000 руб. в месяц, молодого специалиста 900-1000 руб., старшего инженера 1200-1300 руб. Шахтеры и металлурги получали 3000 руб., а стахановцы до 8000 руб. в месяц.

Цены на колхозных рынках незначительно отличались от магазинных.

Следует привести состав продовольственной корзины, разработанной советскими учеными в 1950 г., и сравнить его с продовольственной корзиной, разработанной в 1994 г. «учеными-демократами».

Таблица 1.9

Продовольственная корзина

| № п/п | Годовая норма потребления, кг | 1953 г. | 1994 г. | Снижение |
|----------|-------------------------------|---------|---------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Хлеб (белый и черный) | 183 | 102 | в 1.7 раза |
| 2 | Картофель | 114 | 105 | в 1.08 раза |
| 3 | Овощи и бахчевые | 141 | 110 | в 1.28 раза |
| 4 | Фрукты | 91 | 41 | в 2.2 раза |
| 5 | Мясо и мясная продукция | 63 | 50 | в 1,25 раза |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|------------|-----|-----|-------------|
| 6 | Рыба | 21 | 15 | в 1.4 раза |
| 7 | Молоко (л) | 365 | 246 | в 1.47 раза |
| 8 | Яйцо (шт.) | 350 | 140 | в 2,5 раза |

Конечно, в 1953 году средняя заработная плата не позволяла приобрести продукты питания в соответствии с рекомендациями ученых, да и производство не давало столько продуктов. Но были честные ученые, которые разработали эталон. Мы впоследствии увидим, что в восьмидесятых годах, до горбачевской перестройки, фактическое потребление уже соответствовало этому эталону. А вот после перестройки и развала социалистической системы ангажированные ученые через полвека разработали новый эталон, гораздо более низкий, поскольку оказавшееся реальное потребление надо было как-то научно оправдать.

Во-вторых, у людей появлялось желание накапливать деньги. Тем самым ограничивалось сиюминутное потребление. Если человек ожидает, что через полгода обувь станет дешевле, то без крайней нужды он не станет покупать ее сейчас. Накопления, доверенные государству, считались абсолютно надежно помещенными. Обмен денег по вкладам 1:1 был этому подтверждением.

В-третьих, призывы к снижению себестоимости воспринимались народом как призывы, в конечном итоге, к созданию условий для снижения цен. За пятилетку себестоимость была снижена на 25%. Это была бережливая экономика. Расточительность в производстве и в личном потреблении воспринималась как неприемлемое явление.

В сельском хозяйстве все было гораздо сложнее.

Во-первых, засуха 1946 года нанесла такой урон, который в прежней России вызвал бы массовый голод. Напомним, что такой засухи не было 50 лет до того, и она была страшнее, чем в 1921 и в 1932 годах. Вообще, в России, как известно, крупные неурожаи случались в среднем раз в три года и сопровождались каждый раз голодом в отдельных уездах, иногда и губерниях. Причем это был именно голод, когда люди умирали десятками, а то и сотнями тысяч. Об этом свидетельствует множество статистических данных и художественных произведений второй половины XIX века. И тот факт, что гораздо более страшная засуха не привела к массовому голоду в стране, только что перенесшей тяжелейшую войну, это свидетельство преимуществ социалистической экономики. Страшный опыт 1932 года научил государство использовать возможности централизованного сбора и распределения зерна и предотвратить массовую гибель людей.

Из табл. 1.10 мы видим, что сбор зерна в 1946 году составил 39,6 млн т против 95,6 млн т в 1940 году. Обычно считается критическим снижение потребления на одну треть. А у нас в 1946 году потребности могли удовлетвориться на 45%, то есть значительно ниже критической отметки. Если бы это снижение потребления пришлось, как это бывало раньше, на неурожайные регионы, была бы массовая гибель людей в этих регионах. Этого, слава богу,

пришлось избежать, но тяготы были ужасные и, в первую очередь, в деревнях неурожайных районов.

Во-вторых, село пострадало больше, прежде всего в смысле гибели трудоспособного мужского населения. Поскольку промышленность нуждалась в высококвалифицированных специалистах, доля мужчин призывного возраста, мобилизованных в армию, в городах была меньше, чем в деревнях. А после демобилизации, как мы уже отметили ранее, многие молодые неженатые солдаты оставались в городах. Страшно изношена была техника. Значительная часть ее была в свое время изъята для нужд обороны, а оставшаяся эксплуатировалась на износ. Значительно сокращены были посевные площади, особенно в регионах оккупации. Земля, находившаяся в регионах бывших боев, представляла опасность до сплошного разминирования.

В-третьих, как уже отмечалось ранее, существовал дисбаланс цен между сельскохозяйственной и промышленной продукциями, и налоги на продукцию приусадебных хозяйств были очень высокими.

Таблица 1.10

Производство сельскохозяйственной продукции в восстановительном периоде (1945-1955) в натуральном выражении

| № п/п | Наименование продукции | 1940 | 1945 | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 |
|-------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | Валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах, млрд руб. | 39,6 | 24,1 | 26,8 | 34,5 | 38,4 | 39,3 | 39,3 | 36,6 | 39,8 | 41 | 43,1 | 47,8 |
| 2 | Зерно, млн т | 95,6 | 47,3 | 39,6 | 65,9 | 67,2 | 70,2 | 81,2 | 78,7 | 32,2 | 82,5 | 85,6 | 103,7 |
| 3 | Мясо в убойном весе, млн т | 4,7 | 2,6 | 3,1 | 2,5 | 3,1 | 3,8 | 4,9 | 4,7 | 5,2 | 5,8 | 6,3 | 6,3 |
| 4 | Молоко, млн т | 33,6 | 26,4 | 27,7 | 30,2 | 33,4 | 34,9 | 35,3 | 36,2 | 35,7 | 36,5 | 38,2 | 40,3 |
| 5 | Яйца, млрд. шт. | 12,2 | 4,9 | 5,2 | 4,9 | 6,6 | 9,1 | 11,7 | 13,3 | 14,4 | 16,1 | 17,2 | 18,5 |
| 6 | Сахарная свекла, млн т | 18 | 5,5 | 4,3 | 14 | 12,9 | 15,7 | 20,8 | 23,6 | 22,2 | 23,2 | 19,8 | 31 |
| 7 | Картофель, млн т | 76,1 | 58,3 | 55,6 | 74,5 | 95 | 89,6 | 88,6 | 58,8 | 69,2 | 72,6 | 75 | 71,8 |
| 8 | Хлопок-сырец, млн т | 2,24 | 1,16 | 1,64 | 1,7 | 2,2 | 2,53 | 3,5 | 3,73 | 3,78 | 3,85 | 4,2 | 3,8 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
|----|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|-----|
| 9 | Льно- волокно, тыс. т | 349 | 150 | 133 | 170 | 257 | 310 | 255 | 193 | 213 | 162 | 218 | 381 |
| 10 | Подсолнеч- ник, млн т | 2,64 | 0,84 | 0,79 | 1,39 | 1,93 | 1,85 | 1,8 | 1,74 | 2,21 | 2,63 | 1,91 | 3,8 |

Примечание: данные взяты из юбилейного статистического сборника [15].

Сегодня многие экономисты и политологи обвиняют тогдашнее руководство в сознательном пренебрежении к интересам крестьян. Думается, что это не так, хотя, наверное, можно найти немало конкретных примеров несправедливости. Если брать в широком смысле, то городское население, особенно крупных промышленных городов, понесло большие тяготы во время войны от нехватки продовольствия, чем село. Тот, кто имеет свою землю, всегда меньше уязвим в этом отношении. Поэтому, очевидно, политика правительства была направлена, в первую очередь, на отмену карточек и снижение цен на продовольственные товары, от которого, в первую очередь, выигрывало городское население.

Помощь селу заключалась прежде всего в ускоренном обеспечении техникой и в оказании помощи в расширении частных домашних хозяйств. Во время войны были построены Алтайский, Владимирский и Липецкий тракторные заводы. В годы четвертой пятилетки – Минский тракторный. Перешли на мирную продукцию Сталинградский, Харьковский, Челябинский тракторные заводы. Благодаря этому, за годы пятилетки в сельское хозяйство было направлено 536 тысяч тракторов.

Это было столько же, сколько сельское хозяйство получило за две предвоенные пятилетки. В МТС было направлено 93 тыс. комбайнов, 250 тыс. транспортных сеялок и т.п. На селе было построено 2,7 млн жилых домов. В результате сельскохозяйственное производство росло, что хорошо видно из табл. 1.10 и на рис. 1.1. В основном к 1950 году был достигнут предвоенный уровень. Конечно, здесь темпы роста не такие, как в промышленности. Но стабильный рост налицо. В росте производства мяса, молока огромную роль сыграло оказание помощи колхозникам в обзаведении скотом в личном хозяйстве.

Так, например, в Постановлении Пленума ЦК ВКП(б) от 28 февраля 1947 года «О мерах подъема сельского хозяйства в послевоенный период» прямо сказано: «Считать одной из важных задач ликвидацию в течение 2-3 лет бескоровности и бесскотности среди колхозников. Организовать в этих целях в течение 1947-1948 годов государственную помощь кредитом бескоровным колхозникам для приобретения ими телок. Обязать местные партийные, советские органы и правления колхозов оказывать всемерную помощь колхозникам в обеспечении принадлежащего им скота грубыми и сочными кормами, а также пастбищами» [25, с. 117].

Решения тогда выполнялись безукоризненно, тем более что они содержали не лозунги, а конкретные указания. Личный сектор животноводства давал тогда

2/3 производства мяса. И это было очень разумно. В полевых работах, которые нужно было механизировать, главный упор делался на общественное производство. В животноводстве, которое тогда было практически не механизировано, предоставляли простор для частной инициативы. И никто не видел в этом угрозы социализму. Наоборот, помогали и поощряли. Это потом Хрущев со своей командой повели борьбу с «частнособственническими инстинктами, противоречащими социалистической идеологии». И резко ухудшили обеспечение страны мясом, запретив содержать скот в городах и поселках и затруднив его содержание в селе.

Решением этого же Пленума предусматривалось довести поголовье крупного рогатого скота до 52 млн. голов, в том числе в колхозах и совхозах до – 18,4 млн голов, в том числе коров к концу года до 24,7 млн, в том числе в колхозах до 4,4 млн. Из этих цифр видна пропорция между общественным и частным сектором животноводства. Поголовье лошадей было намечено увеличить до 11,9 млн голов, в том числе в колхозах до 7,3 млн голов. Тогда еще лошадь не считалась помехой движения к коммунизму, как это случилось в пору хрущевских реформ. До сих пор никто не может объяснить, почему потребовалось уничтожить лошадей. Якобы они дисгармонизировали с техническим прогрессом в сельском хозяйстве, и их содержание было убыточным. А лошади в личном хозяйстве рассматривались как источник нетрудовых доходов.

Даже в стране с очень высоким уровнем механизации сельского хозяйства, каковой является США, до сих пор миллионы лошадей используются с выгодой для своих хозяев, а у нас 50 лет назад они пришлись не ко двору. Потом нам это обернулось огромными издержками при транспортировке небольших грузов, когда стосильный трактор «кировец» вез по разбитой дороге груз весом 100-200 кг, которые могла бы вести лошадь. А для того, чтобы привезти сено или дрова, надо было задействовать грузовой автомобиль с двигателем в десятки или сотни лошадиных сил. Там же содержались конкретные решения, касающиеся свиноводства, птицеводства и увеличения посевов кукурузы. Правда последняя не объявлялась «царицей полей», как десять лет спустя, но внимание ей было уделено достойное.

Помимо задач восстановления промышленности и сельского хозяйства и превышения довоенного уровня на четвертую пятилетку выпала еще одна серьезнейшая задача – создание принципиально нового комплекса вооружений – ракетно-ядерного. По оценке американских специалистов, на создание атомной бомбы СССР должно было потребоваться около 15 лет. Как известно, испытание атомной бомбы в СССР было произведено в 1949 году. Почему американские специалисты были так уверены в своих прогнозах? Потому что, даже зная устройство атомной бомбы, но не имея отработанных технологий в целом ряде отраслей промышленности, создать ее невозможно. А то, что у нас таких технологий не было к моменту окончания войны, они прекрасно знали. Под словом технология здесь понимается не описание технологического процесса, а наличие технологического комплекса, то есть совокупность оборудования, знание процесса и специалистов требуемой квалификации. Поэтому они не поверили сообщению советского правительства, заявившего в 1949 году о проведении

испытания ядерной бомбы. Они сочли это мистификацией, целью которой должно было стать обуздание их агрессивных планов. Сейчас много пишут о том, как мы украли секрет атомной бомбы. Конечно, надо быть бесконечно благодарным тем спецслужбам, которые добывали необходимую информацию, но решающий фактор успеха все-таки не в этом. Самым главным было невиданное сочетание всех сил науки и производства под единым управлением. Мы уже упоминали, что решением этой проблемы в ГКО занимался Л. П. Берия. В его руках была сосредоточена вся полнота власти, позволяющая распоряжаться ресурсами всех отраслей промышленности и науки. Ничего подобного не было у руководителей атомного проекта США, потому что в большинстве случаев исполнителями отдельных элементов проекта были частные компании. Только при социалистической системе хозяйствования можно было добиться таких непостижимых результатов. То же самое касается и работ по созданию и ракетного комплекса. Сегодня мы с заслуженным уважением говорим о талантливейших ученых и организаторах Курчатове и Королеве и их выдающейся роли в создании ракетно-ядерного щита. Но имей США таких же выдающихся специалистов, они не смогли бы добиться того, что было сделано у нас за каких-то 3-4 года. Безусловно, в этих достижениях страны огромную роль сыграли выдающиеся организаторские способности Л. П. Берия, о чем без удовольствия, но вспоминают объективности ради все участники этих проектов. Но и самый талантливый организатор и огромные финансовые ресурсы не дали бы столь выдающегося результата, не будь социалистической системы хозяйствования, нацеленной на достижение общенародных, а не частных результатов, и не будь того настроя всех участников проекта от рабочих до ученых. А настрой этот объяснялся пониманием того, что от их работы зависит само дальнейшее существование страны, только что пережившей самую трудную в истории человечества войну. Никакими деньгами такой настрой создать невозможно. И это испытание наша экономическая система выдержала успешно. Было не только восстановлено народное хозяйство, но и заложена на десятилетия вперед основа для предотвращения войны на основе военного равновесия.

Пятую пятилетку можно назвать одним из наиболее благополучных этапов экономического развития нашей страны. Позади была война и самые трудные послевоенные годы. В настоящем был стабильный 10-12 % ежегодный рост и уверенность в том, что так будет продолжаться и в будущем. Эффективная экономическая система, хорошо управляемая, позволяла иметь такую уверенность. Данные табл. 1.8, 1.9, 1.10 позволяют оценить результаты этой пятилетки. Используя эти данные, не трудно вычислить, что валовой общественный продукт увеличился за пять лет в 2,6 раза, продукция промышленности – в 3 раза, продукция сельского хозяйства – в 1,62 раза, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве – в 2 раза. При этом производство предметов потребления возросло в 2,65 раза. Это было время, когда в продовольственных магазинах городов было изобилие всевозможных мясопродуктов и за ними не было никаких очередей. Те, кто доказывает неэффективность социалистической экономики и в качестве главного доказательства приводит очередь за колбасой и молоком как неотъемлемые

атрибуты советской действительности, почему-то не упоминают об этом периоде, когда на витринах было все. Забывают, потому что не укладывается в схему. На витринах было изобилие, не сравнимое с 1970 и 1980 годами. Не потому, что в 50-х больше производили мяса и молока, а потому, что очень филигранно умели соизмерять покупательную способность населения и возможность ее удовлетворения. Размер заработной платы соизмерялся с объемом товарной массы. Было изобилие на витринах не хуже, чем сейчас, но не было изобилия в семьях, потому что многим заработная плата не позволяла приобретать столько мясопродуктов, сколько их бы захотелось. Пятьдесят лет спустя мы имеем ту же самую картину видимого изобилия, хотя потребление мяса и молока в стране снизилось почти вдвое по сравнению с восьмидесятыми годами при их пустых полках. Только разница в том, что тогда подавляющее большинство одинаково недостаточно удовлетворяло свои потребности, а сейчас значительная часть населения находится очень далеко от среднего уровня и небольшая часть в своем потреблении намного его превосходит. Поскольку на памяти народа была тогда недавняя война с ее страданиями и лишениями, то неполная возможность удовлетворить свои желания в потреблении мяса, молока, непродовольственных товаров воспринималась большинством как естественное движение от плохого к хорошему. Ежегодный прирост населения России составлял в этой пятилетке 1,7-1,9 млн. человек (без учета миграционных изменений из других республик СССР).

При капиталистической системе, как всем известно, убыль населения в России колеблется около 0,8-0,9 млн. человек ежегодно в течение последних лет.

В эти годы был принят и начал реализовываться ряд стратегических программ, плодами реализации которых наша страна пользуется до сих пор.

Самые главные из них были сформулированы в «Директивах по пятому пятилетнему плану развития СССР на 1951-1955 годы», принятых XIX съездом ВКП(б) в октябре 1952 года. Это последняя крупная программа, принятая в сталинскую эпоху. Она включала помимо чисто пятилетних задач следующие долгосрочные.

1. Развитие гидроэнергетики как важнейшего направления в энергетике. Было намечено строительство Куйбышевской, Камской, Горьковской, Сталинградской, Каховской, Чебоксарской, Воткинской гидроэлектростанций в европейской части СССР. Впоследствии было много критических и, нередко справедливых, замечаний по поводу сооружения гидроэлектростанций на равнинных реках, каковыми являются Волга и Днепр. Они касались и пойменных лугов, затопленных при сооружении плотин, и рыбных промыслов, значительно ухудшенных. Все это так. Но не бывает ни одного крупного преобразования без негативных последствий. И критиковать надо не за само строительство гидроэлектростанций, а за то, что недостаточно сделали для уменьшения негативных последствий. Конечно, сооружения гидроэлектростанций в таких масштабах невозможны в капиталистической экономике, потому что они низкорентабельны. Они не дают немедленную отдачу. Но зато сегодня эти электростанции дают практически бесплатную электроэнергию без расхода невозполняемых

ресурсов. Было намечено так же строительство Бухтарминской ГЭС на Иртыше, Новосибирской и Ангарского каскада. В эти годы осуществлялось строительство массы мелких колхозных и межколхозных гидроэлектростанций, которые ставились, как правило, на месте мельничных прудов. Они давали электроэнергию, на производство которой не расходовались невозпроизводимые ресурсы и одновременно хорошо регулировали сток воды и обеспечивали воспроизводство рыбы. Сейчас во многих странах это направление рассматривается как суперсовременное, а у нас такая программа была принята более полувека назад. Опять-таки, эта программа требовала разовых и не мгновенно окупающихся капиталовложений, но социалистическая экономика, нацеленная не на мгновенную прибыль, а на долгосрочный народнохозяйственный результат, могла себе позволить финансирование такой программы. К сожалению, впоследствии, когда категория прибыли, бездумно привитая к социалистической экономике, стала господствовать при принятии решений, не только перестали создавать мелкие гидроэлектростанции, но и разрушили уже действовавшие как экономически неэффективные. Сейчас, когда цены на углеводородное сырье повысились по сравнению с теми временами на порядок, нашей стране понадобились эти мелкие гидроэлектростанции с их практически бесплатной электроэнергией и благоприятным влиянием на экологию. Ведь в прудах водилась и нерестилась рыба. Вокруг них росли деревья, благодаря им не пересыхали реки, по берегам тоже росли деревья, удерживающие влагу.

2. Обустройство степных районов лесополосами, чтобы защитить почву от ветровой эрозии и заносов. Только на пятую пятилетку было запланировано заложить 5 млн гектаров лесонасаждений. Это был план, рассчитанный на века вперед, идея которого принадлежала замечательному русскому ученому Докучаеву. Такое преобразование было по силам только социалистической экономике. Царское правительство не в состоянии было финансировать такие объемы работ. К сожалению, в период хрущевских реформ этот стратегический план был свернут. Какие-то подхалимы в свое время называли этот проект «сталинским планом преобразования природы». А поскольку для Хрущева все, что было связано с именем Сталина, было уже по одному этому нетерпимо, план свернули как неэффективный. Как потом горько жалели об этом земледельцы, когда пылевые бури 1968-1969 годов и последующих уносили плодородный слой вместе с посеянным зерном в одних местах и наоборот засыпали плодородный слой песчаными наносами в других местах. И только там, где уже проросли лесополосы, была защита от этого бедствия. Лесополосы не только защищали почву от эрозии и заносов. Они обеспечивали снегозадержание. А это означает, что в пору таяния снегов почвы насыщались влагой, так необходимой весной в степных районах для прорастания злаков. Причем наибольший эффект эта программа дала бы при ее полном завершении, так как обеспечивалась бы не только непосредственная защита в местах прорастания лесополос, но и комплексное влияние на весь регион. Это был

бы синергетический эффект, позволивший делать земледелие в степных районах более устойчивым, так как климат стал бы менее континентальным. Такого типа масштабные национальные программы появляются только сейчас в развитых странах, когда необходимость государственного вмешательства в экономику страны стала общепризнанной. Чисто рыночная экономика никогда по своей природе не способна обеспечивать такие программы, ибо отдача наступает не скоро. Частный бизнес не признает отдаленных по времени результатов.

3. Было предусмотрено разворачивание огромного комплекса геологоразведочных работ. В директивах сказано буквально следующее: «В целях удовлетворения растущих потребностей народного хозяйства в сырьевых и топливных ресурсах обеспечить дальнейшее развитие работ по разведке природных богатств в недрах, выявление запасов полезных ископаемых, и, в первую очередь, цветных и редких металлов, коксующихся углей, алюминиевого сырья, нефти, богатых железных руд и других видов промышленного сырья» [23, с. 271].

Ни в одной стране не могло быть такого щедрого финансирования работ, отдача от которых может поступить через десятилетия, кроме страны с социалистической экономикой. Сегодняшние правители имеют возможность торговать природными ресурсами не потому, что наша страна содержит их в недрах больше, а потому, что недра разведаны лучше. Конечно, страна с огромной территорией по вероятности может содержать их больше. Но ведь и у Канады огромная территория, а степень изучения недр ниже. Так что наши природные богатства достались не только от природы, но и от социалистической экономики, при которой можно было вкладывать деньги в изучение недр. Ведь это была целая эпоха. О геологах писали книги, снимали фильмы, пели песни. Это была одна из самых популярных профессий, овеянных романтикой и возможностью принести пользу стране. Автор сам в те годы учился в Нижнетагильском горнометаллургическом техникуме и помнит мечты будущих геологов. Они были не о высокой зарплате, хотя зарплата у геологов была неплохая. Причем говорили они о своих мечтах в общежитии, а не на собрании. У молодежи были другие устремления.

4. Было принято решение об обеспечении глубоководного судоходства и создании единой транспортной речной системы на территории европейской части СССР. Для этого было намечено окончание работ на Волго-Балтийской системе, сооружение Волго-Донского канала и сооружение множества крупных речных портов. Эта идея очень хорошо сочеталась с созданием комплекса речных гидроэлектростанций по Волге, Днепру, Каме. Реализация этой программы была направлена на снижение транспортных издержек и уменьшение расходования невозполнимых ресурсов. В последующем, к сожалению, не все было сделано по части сооружения портов и их хорошего сопряжения с железнодорожным транспортом.
5. Следует напомнить еще об одной грандиозной стройке, призванной связать европейскую часть нашей страны с ее восточносибирской частью, –

Великий Северный железнодорожный путь. Эта дорога протяженностью 1300 км должна была обеспечить транспортировку грузов от Воркуты через Обь и Енисей. Ее начали строить в 1947 году, а потом уже в 1949 году вышло соответствующее постановление Совмина СССР. Эту дорогу в печати сегодня называют Полярной. В тяжелейших условиях было построено около 700 км пути. После смерти И.В. Сталина в марте 1953 года строительство было законсервировано, а потом прекращено по соображениям якобы экономической нецелесообразности. А как оно оказалось бы экономически целесообразным, когда открыли месторождения на севере Тюменской области. Даже отдельные участки дороги использовали нефтяники и газовики для внутренних сообщений при освоении этого региона. Не случайно вопрос о возобновлении ее строительства за все эти годы снова рассматривался в правительстве СССР, и сейчас, похоже, правительство РФ пришло к пониманию необходимости возобновления строительства полярной дороги. Ведь Северный морской путь нестабилен во времени да и в военно-стратегическом отношении уязвим, что хорошо понимал И.В. Сталин. Учитывая огромные запасы природных ресурсов нашего Крайнего Севера, обеспечение стабильной и дешевой их транспортировки сегодня приобретает огромное значение. Через пятьдесят лет страна вынуждена возвращаться к проекту, своевременная реализация которого уже давно и многократно окупилась бы, не будь он остановлен.

6. В «директивах» было сказано: «Неуклонно проводить и впредь снижение розничных цен на предметы массового потребления, имея в виду, что снижение цен является главным средством систематического повышения реальной заработной платы рабочих и служащих и повышения доходов крестьян» [25, с. 280]. О важности этого направления в экономике мы уже говорили. К сожалению, это решение перестало выполняться уже в 1953 году, тем самым была заложена основа для будущей инфляции, сначала ползучей, а потом уже заметной. Основой снижения цен должно было стать уменьшение себестоимости продукции на 25 % за пятилетку, предусмотренное этими же решениями.
7. Было предусмотрено увеличение «вдвое государственных материальных и продовольственных резервов, могущих обеспечить страну от всяких случайностей» [23, с. 284]. Это тоже очень важное стратегическое решение, которое в советское время неуклонно соблюдалось. В других странах об экономической, в том числе продовольственной безопасности стали всерьез говорить в конце XX века. У нас, как видим, эта проблема решалась уже в середине XX века.
8. Было принято решение о необходимости пересмотреть пропорции между темпами роста производства продукции производственно-технического назначения и темпами роста потребительских товаров в сторону увеличения темпов роста производства потребительских товаров, непосредственно предназначенных для удовлетворения потребностей граждан. К сожалению, это решение не было реализовано, что явилось впоследствии одной из

причин снижения веры большинства людей в преимущества социалистического строя.

Одновременно с описанными стратегическими программами происходили следующие изменения в хозяйственном механизме.

1. В 1953 году были существенно снижены, а в некоторых случаях отменены налоги, которыми облагались доходы граждан, имевших в личном хозяйстве скот, птицу, плодовые деревья и т.п. Это было значительным улучшением в жизни села и всех владельцев личного хозяйства в городах и поселках. Произошел буквально перелом в жизни деревни. Для нее закончился восстановительный период именно с этим снятием бремени налогов. Много лет спустя, деревенские жители вспоминали о первой половине 50-х годов как о светлом периоде.
2. Было проведено укрупнение колхозов. Мелкие колхозы, включавшие в себя по 10-30 дворов, объединялись в более крупные, прежде всего, чтобы можно было лучше использовать технику. Вместо 253 тыс. колхозов после укрупнения осталось 93 тысячи. Это было очень разумное решение. Но впоследствии хорошую идею довели до крайности, превратив местами в абсурдную. Укрупнили колхозы так, что в них стали входить сотни дворов, нередко расположенных в разных деревнях. Была полностью проигнорирована первоначальная идея самоуправления, потому что текущие колхозные дела стали решать вдали от колхозников. Это противоречит смыслу коллективного хозяйства. Колхоз тогда мало чем отличается от совхоза.
3. С ростом промышленности начали ощущаться недостатки жестко централизованного управления, да и хозяйственный механизм «мобилизационной экономики» перестал соответствовать экономике мирного времени с гораздо более разнообразными задачами, которые во многом должны соответствовать условиям территории. С учетом этого была предпринята попытка найти какой-то компромисс между централизованным отраслевым и территориальным принципом управления. Этот компромисс виделся в разукрупнении министерств по территориальному признаку, чтобы приблизить их к предприятиям. Так, например, были созданы Министерство угольной промышленности западных регионов и Министерство угольной промышленности в восточных районах. Аналогично было проведено разделение в нефтяной промышленности, металлургической. Это разукрупнение продержалось недолго. Поэтому трудно сказать, тот ли это был путь сочетания территориального и централизованного принципа. Важно отметить, что было понимание необходимости определенной децентрализации системы управления. Потом в пору хрущевских реформ пошли по другому, явно неудачному пути. С его отставкой вернулись к жестко централизованному управлению. Что, конечно же, было другой крайностью, во многом повредившей развитию народного хозяйства.

Характерно, что, вернувшись к централизованному управлению, планирование сделали гораздо худшим, чем оно было в сталинскую эпоху. Стоит

по этому поводу процитировать авторов книги: «Третий проект погружения» Калашникова и Кугушева: «Невежественные люди считают, будто в сталинской системе планировалось производство всего – вплоть до гвоздей. Это ложь. Тогда в России применяли индикативное и матричное планирование, почти полностью утраченное при Хрущеве и Брежнев. До деталей был разработан балансовый метод планирования по основным продуктам и необходимым для производства ресурсам. Например, необходимо сделать столько-то тысяч паровозов, автомобилей, моторов и самолетов. Под это нужно такое-то число металла, станков, угля, рельсов. А для этого столько-то электричества и новых силовых станций» [26, с. 266].

А впоследствии это разумное планирование было заменено действительно мелочным до идиотизма, когда такому заводу, как «Уралмаш», планировалось из Москвы до 80 показателей. Тот опыт разумного советского планирования сталинской эпохи использовался и используется сегодня во Франции, Японии, Германии и других, динамично развивающихся странах.

Очень четко выдерживался принцип: чем выше квалификация – тем больше заработок. У людей был стимул учиться. Инженер жил богаче рабочего. Высококвалифицированный рабочий получал зарплату существенно более высокую, чем низкоквалифицированный. Оплата еще очень дифференцировалась по отраслям в зависимости от их значимости для народного хозяйства и сложности условий труда. Так, высоко оплачивались железнодорожники, шахтеры, металлурги, геологи, ученые. Ни о какой уравниловке не было и речи. Это потом, в брежневские времена, слово «инженер» станет синонимом бедного и несчастного, а водитель троллейбуса будет зарабатывать больше, чем врач. Не говоря уж о нынешнем времени, когда официант в ресторане получает больше, чем профессор или шахтер.

Была мощная мотивация к повышению квалификации и образованности населения, которое, как это стало сегодня понятно всем, является главным богатством страны. Заканчивая обзор восстановительного периода, нельзя не сказать о еще одном очень важном обстоятельстве.

Те выдающиеся результаты развития народного хозяйства в пятой пятилетке, о которых мы говорили ранее, были достигнуты, несмотря на вынужденное отвлечение ресурсов на обеспечение обороноспособности страны.

Начавшаяся по инициативе западных стран «холодная война» главной своей глубоко законспирированной целью имела именно подрыв социалистической экономики за счет изъятия из результатов ее деятельности все большей доли, расходуемой на оборону. Они прекрасно понимали, что СССР ни на кого нападать не собирается и вовлекать насильственно все страны в социалистическое сообщество не стремится. Но искусственно поддерживали этот миф, чтобы оправдать гонку вооружений. Вот что писал по этому поводу в 1948 году Эйнштейн: «Я считаю, что в настоящее время опасность кроется в том, что США могут погрузиться в такую же пучину милитаризации, что и Германия полвека назад.

Мы не должны забывать, что нет абсолютно никакой вероятности того, что какая-либо страна в обозримом будущем нападет на Соединенные Штаты и

меньше всего Советский Союз, разрушенный, обнищавший и политически изолированный» [14, с. 256]. И он же в январе 1951 года писал: «Скажу, однако, что, по-моему мнению, нынешняя политика Соединенных Штатов создает гораздо более серьезное препятствие для всеобщего мира, чем политика России. Сегодня идет война в Корее, а не на Аляске. Россия подверглась гораздо большим опасностям, чем Соединенные Штаты, и все это знают. Мне трудно понять, как еще имеются люди, которые верят в басню, будто им угрожает опасность. Я это могу объяснить лишь отсутствием политического опыта. Вся политика правительства направлена на превентивную войну, и в то же время стараются представить Советский Союз как агрессивную державу» [14, с. 257]. Великий ученый, не являвшийся сторонником социализма, просто был объективен. В нашей стране милитаризация экономики США долгое время объяснялась заинтересованностью в этом военно-промышленного комплекса США, названного так с легкой руки бывшего президента США Эйзенхауэра, который, уйдя с поста, тоже признал, что рост затрат на оборону неразумно раздут. При жизни Сталина наши огромные затраты на оборону были вынужденной жертвой, так как речь шла о самом существовании. Впоследствии, когда был обеспечен необходимый для отражения опасности минимум, и можно было бы ограничиться разумной долей затрат на оборону, а не наращивать ее, у руководства страны, видимо не хватило понимания опасности для экономики все возрастающего изъятия из нее средств на оборону.

Можно только восхищаться высочайшей эффективностью социалистической системы, которая позволила, несмотря на это отвлечение средств, добиться тех результатов, которые были получены в пятой пятилетке.

1.7. Хрущевские реформы в экономике

Необходимость изменений в управлении народным хозяйством ощущалась уже в период его послевоенного восстановления. Мобилизационная экономика с четко очерченным кругом приоритетных задач, которой соответствовало чрезвычайно централизованное управление, должна была быть заменена менее централизованно управляемой и более чувствительной к разнообразию задач, выдвигаемых мирной жизнью, системой. Это осознавалось до Хрущева, но новой модели выработать не успели.

В силу причин политического характера, на которых мы останавливаться не имеем возможности, Хрущев стремился разрушить все, что было связано со сталинской эпохой. В том числе оказалась подвергнутой реформированию и система управления промышленностью, тем более, что недостатки в существовавшей системе управления, о которой только что было сказано, действительно были. Но, как и многие люди, не способные к диалектическому мышлению, Хрущев был способен видеть только противоположные решения – если недостатком является централизация управления промышленностью, осуществляемое через отраслевые министерства, то, по его мнению, следовало заменить централизованное отраслевое управление территориальным

межотраслевым. Было принято решение о расформировании отраслевых министерств и переподчинении всех промышленных предприятий территориальным Советам народного хозяйства, сокращенно именуемым Совнархозами. В зависимости от насыщенности регионов промышленностью территориальному Совнархозу подчинялась промышленность нескольких областей. Безусловным достоинством Совнархозов была возможность упрощения кооперационных связей между предприятиями, расположенными на одной территории. Это позволяло более эффективно использовать производственные мощности, быстрее и гибче реагировать на новые явления, более комплексно использовать природные ресурсы. На первых порах указанные достоинства Совнархозов особенно ярко проявлялись, тем более, что они пока еще структурно не оформились и, соответственно, не бюрократизировались. Предприятия получили определенную самостоятельность. Расширение самостоятельности предприятий до определенных пределов тогда являлось благом. Многим на первых порах казалось, что реформирование управления промышленностью является удачным. Но постепенно стали проявляться недостатки, обусловленные потерей централизованного управления. Единый народнохозяйственный комплекс с общенародной собственностью средств производства не мог развиваться без определения стратегических целей и тактических задач из единого центра. Были созданы всесоюзные и республиканские совнархозы, отраслевые комитеты при них, на которые стали возлагать функции централизованного управления. Но при этом не разграничивались четко полномочия между этими новыми центральными органами и территориальными. Одновременно территориальные совнархозы стали обрастать функциональными структурами, которые превратились в мини – министерства, отобравшие постепенно самостоятельность у предприятий. Территориальные совнархозы, занимаясь перспективным развитием, стали составлять планы, учитывающие не общегосударственные интересы, а свои, территориальные. Непродуманная реформа стала давать серьезные сбои, потому что одна крайность была заменена другой. А надо было сразу при реформировании системы управления промышленности заложить сочетание централизации и территориального управления, разграничив сферы компетенции того и другого. В результате, после ухода со сцены Хрущева, была отброшена идея территориального управления. Снова реставрировали отраслевые министерства и упразднили Совнархозы. И это была точно такая же крайность, как и допущенная при Хрущеве.

Действительно проявившиеся к тому времени недостатки Совнархозов заслонили в глазах руководителей, принимавших решения об их упразднении, достоинства территориального управления. В итоге была похоронена сама идея определенной децентрализации управления, и это принесло впоследствии горькие плоды. Брежневское руководство, даже когда уже начало к середине 70-х годов осознавать недостатки жестко централизованного управления, боялось что-либо кардинально менять, памятуя неудачные результаты хрущевского реформирования. Появилась боязнь изменений.

Следующим элементом хрущевских реформ был пересмотр отношения к мотивации работающих. В мобилизационной экономике центральным мотивом

была внутренняя убежденность в социалистических идеалах и патриотизме. Это давало великолепные результаты в годы предвоенных пятилеток, в годы войны. Несколько ослабела эта внутренняя мотивация в послевоенные годы, и надо было думать об ее совершенствовании. Внутренняя мотивация успешно дополнялась моральным стимулированием в виде подведения итогов социалистического соревнования коллективов и оценке индивидуальных результатов передовиков. Стахановское движение, принесшее поразительные достижения в росте производительности физического труда, – это воплощение удачного сочетания моральных стимулов и идеологического воздействия. В то время западные управленцы, теоретики и практики, занимались преимущественно материальным стимулированием, делая только робкие попытки задуматься над ролью внеэкономического воздействия на персонал. Сегодня во всем мире не вызывает сомнения колоссальная результативность морального стимулирования и внутренней мотивации, в которой опять – таки преуспели японцы, тщательно изучившие наш советский опыт 30-50-х годов. Хрущев провозгласил тезис о решающей роли материального стимулирования, которое никогда не отрицалось и ранее, но не выпячивалось на первый план. Новый подход декларировался как прагматичный. Мол, хватит работать на энтузиазме. Это было слепое, бездумное копирование западных методов, ориентированных на индивидуалистическое мировоззрение европейцев. В России никогда не было принято выпячивать деньги на первый план. Духовность, издавна присущая российскому менталитету, в сочетании с социалистической идеологией и патриотизмом были одним из мощнейших факторов ускоренного развития нашей страны. Совершенно справедливо С. Г. Кара-Мурза называет наше государство того времени «идеакратическим», т.е. таким государством, стержнем которого является идея.

К сожалению, и в материальном стимулировании серьезных успехов не добились, но зато в определенной мере принизили роль внутренней мотивации и морального стимулирования. К этому добавился и подрыв доверия к руководству страны, потому что непродуманность многих действий была очевидна. А если нет веры в правильность целей, то о каком энтузиазме может идти речь.

А в материальном стимулировании успехов особых и не могло быть, потому что оно должно было быть основано по замыслу авторов на «научно обоснованном нормировании». Тогда модно было говорить о научной организации и на всех предприятиях создавались специальные подразделения, которые должны были его изучать. Потом они в большинстве случаев понемногу вымерли. Сама по себе научная организация труда очень полезна, если только не ставить перед ней задачи нормирования, на которой базируется сдельная оплата труда.

Еще Тейлор писал, что рабочие способны изобретать приемы сознательно ограничивать свою выработку, сохраняя при этом вид, что трудятся в полную силу. Западные социологи называют это рестрикционизмом. Один из них писал в 1981 г.: «Расщепление атома – детская игра по сравнению с проблемой раскола и манипулирования крепко спаянной группой рабочих» [14, с. 713]. Никакие наблюдатели из службы научной организации труда не в состоянии оценить возможности рабочих, если последние не хотят этого. Прежние советские методы

мотивации не **заставляли** рабочих хорошо работать, а **побуждали их к желанию** работать с полной отдачей. Материальное стимулирование – это экономическое принуждение. А всякое принуждение порождает сопротивление. В данном случае – рестрикционизм. Он был маловероятен у нас до войны, стал практически невозможен во время войны и появился после провозглашения материального стимулирования главным методом мотивации. Была также совершенно непонятная новация в области стратегического планирования, заключавшаяся в замене пятилетнего горизонта планирования на семилетний. Вдруг в середине шестой пятилетки (1956-1960 гг.) срочно стали разрабатывать семилетний план и вводить его в жизнь, не дожидаясь окончания шестой пятилетки. Это, естественно, вызвало неразбериху. Пятилетний горизонт планирования был выбран в свое время исходя из продолжительности реализации крупных инновационных проектов – строительства заводов, гидроэлектростанций, железных дорог, портов, городов и т.п. Если бы изменение продолжительности сооружения этих комплексов было заложено в основу изменения временного горизонта плана, то нужно было бы дискутировать о том, какой срок более правильный. Но не было серьезного обоснования.

После отставки Хрущева просто молча вернулись к пятилеткам. Вообще, опыт государственного планирования в других странах (Франция, Япония, Германия) подтверждает удачность выбранного в свое время советским руководством пятилетнего горизонта. Есть более продолжительные стратегические планы на 10-15 лет. Но при этом сохраняются и пятилетние тоже. А вот хрущевские семилетние не прижились. Вообще при изучении хрущевских реформ приходит мысль, что нередко изменения проводились только для того, чтобы было не так, как до него.

Если мы сравним данные табл. 1.11 с показателями развития народного хозяйства СССР в интервале с 1958 года по 1964 год – это период пика реформирования, то бросается в глаза падение темпов роста национального продукта, промышленного производства, производительности труда, продукции сельскохозяйственного производства. Можно, конечно, дискутировать по поводу того, было ли бы снижение темпов роста и без реформ или нет. Но не вызывает сомнения тот факт, что к ускорению развития реформы не привели.

Особенно наглядно это видно на рис. 1.2, 1.3, отражающих динамику роста национального дохода.

Общая тенденция к снижению темпов роста может объясняться тем, что при сохранении абсолютной величины прироста относительная величина уменьшается по мере роста базы сравнения. Хотя такое объяснение нельзя назвать бесспорным потому, что абсолютная величина прироста могла бы тоже увеличиваться. Другим объяснением снижения темпов роста, независимо от реформ, может быть увеличение доли расходов, направленных в оборонный комплекс, вызванное навязанной нашей стране гонкой вооружений. Естественно, что увеличение этой доли средств уменьшало возможности инвестирования в развитие гражданской промышленности и, соответственно, в ускорение ее развития.

Но определенный перелом в графиках, изображающих динамику темпов роста на рис. 1.2 и 1.3, виден, и он приходится как раз на период хрущевских преобразований в промышленности.

Таблица 1.11

Основные показатели развития народного хозяйства СССР в 1951-1965 годах
(в процентах к предыдущему году)

| Годы | Произведенный национальный доход | Промышленность | Валовая продукция сельского хозяйства | Производительность труда в промышленности | Реальные доходы на душу населения |
|------|----------------------------------|----------------|---------------------------------------|---|-----------------------------------|
| 1951 | 112,3 | 116,4 | 93,3 | 110,14 | 105 |
| 1952 | 110,9 | 111,6 | 108,7 | 106,8 | 107,4 |
| 1953 | 109,5 | 112 | 102,9 | 107,3 | 113,5 |
| 1954 | 112,2 | 113 | 105,1 | 107,5 | 109,7 |
| 1955 | 111,9 | 112,5 | 111 | 109,5 | 100,9 |
| 1956 | 111,3 | 110,6 | 113,5 | 107 | 105,9 |
| 1957 | 107 | 110 | 103,1 | 106,6 | 108,7 |
| 1958 | 112,4 | 110,3 | 110,8 | 106,2 | 105,9 |
| 1959 | 107,5 | 111,4 | 100,4 | 107,4 | 101,8 |
| 1960 | 107,7 | 109,5 | 102,2 | 105,4 | 106,4 |
| 1961 | 106,8 | 109,1 | 103 | 104,4 | 101,6 |
| 1962 | 105,7 | 109,7 | 101,2 | 105,5 | 103,2 |
| 1963 | 104 | 108,1 | 92,5 | 104,8 | 101,4 |
| 1964 | 109,3 | 107,3 | 114,5 | 103,7 | 104,8 |
| 1964 | 106,9 | 108,7 | 101,9 | 104,8 | 106,8 |

Примечание: взято из юбилейного статистического ежегодника народного хозяйства СССР 1922-1972 [15, с. 56].

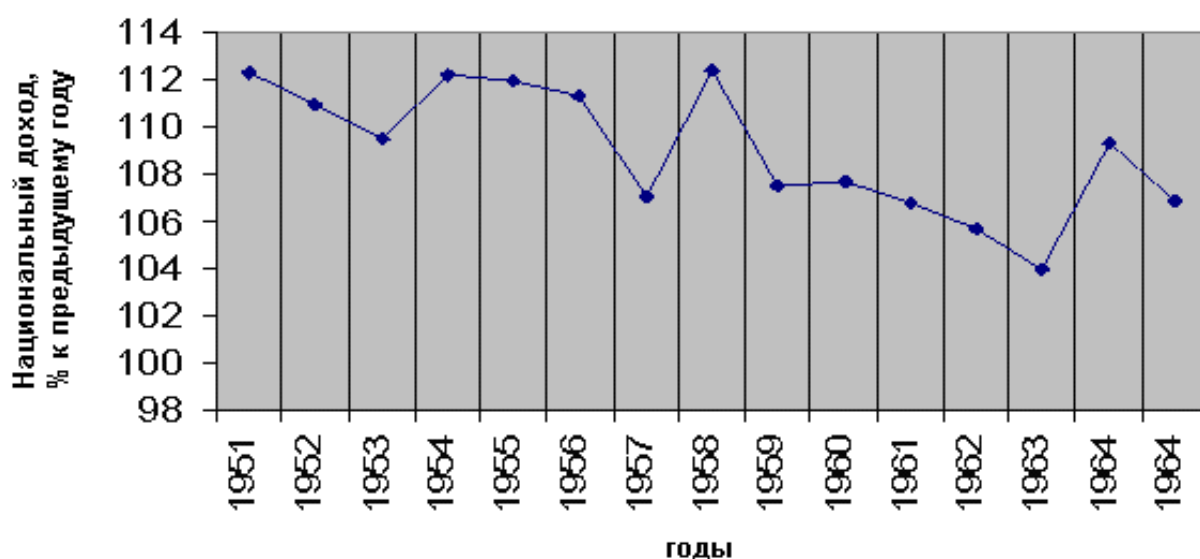


Рис. 1.2. Динамика роста национального дохода в 1951-1985 гг.

Таблица 1.12

Производство сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств
СССР в 1951-1965 гг.

| Годы | Зерно, млн т | Мясо, млн т | Молоко, млн т | Яйца, млрд шт. | Сахарная свекла, млн т | Хлопок сырец млн т | Картофель, млн т | Подсолнечник, млн т |
|----------------------------|--------------|-------------|---------------|----------------|------------------------|--------------------|------------------|---------------------|
| 1951– 55 в среднем за год | 88,5 | 5,1 | 37,9 | 15,9 | 24 | 3,89 | 69,5 | 2,46 |
| 1951 | 78,1 | 4,1 | 36,2 | 13,3 | 23,6 | 3,73 | 58,8 | 1,74 |
| 1952 | 92,2 | 5,2 | 35,7 | 14,4 | 22,2 | 3,78 | 69,2 | 2,21 |
| 1953 | 82,5 | 5,8 | 36,5 | 16,1 | 23,2 | 3,85 | 72,6 | 2,63 |
| 1954 | 85,6 | 6,3 | 38,2 | 17,2 | 19,8 | 4,2 | 75 | 1,91 |
| 1955 | 103,7 | 6,3 | 43 | 18,5 | 31 | 3,88 | 71,8 | 3,8 |
| 1956 – 60 в среднем за год | 121,5 | 7,9 | 57,2 | 23,6 | 45,6 | 4,36 | 88,3 | 3,67 |
| 1956 | 125 | 6,6 | 49,1 | 19,5 | 32,5 | 4,33 | 96 | 3,95 |
| 1957 | 102,6 | 7,4 | 54,7 | 22,3 | 38,1 | 4,21 | 87,8 | 2,8 |
| 1958 | 134,7 | 7,7 | 58,7 | 23 | 54,4 | 4,34 | 86,5 | 4,63 |
| 1959 | 119,5 | 8,9 | 61,7 | 25,6 | 43,9 | 4,64 | 86,6 | 3,02 |
| 1960 | 125,5 | 8,7 | 61,1 | 27,4 | 57,7 | 4,29 | 84,4 | 3,97 |
| 1960 – 65 в среднем за год | 130,3 | 9,3 | 64,7 | 28,7 | 59,2 | 4,99 | 81,6 | 5,07 |
| 1961 | 130,8 | 8,7 | 62,6 | 29,3 | 50,9 | 4,52 | 84,3 | 4,75 |
| 1962 | 140,2 | 9,5 | 63,9 | 30,1 | 47,4 | 4,3 | 69,7 | 4,8 |
| 1963 | 107,6 | 10,2 | 61,2 | 28,5 | 44,1 | 5,21 | 71,8 | 4,28 |
| 1964 | 152,1 | 8,3 | 63,3 | 26,7 | 81,2 | 5,28 | 93,6 | 6,06 |
| 1965 | 121,1 | 10 | 72,6 | 29,1 | 72,3 | 5,66 | 88,7 | 5,45 |

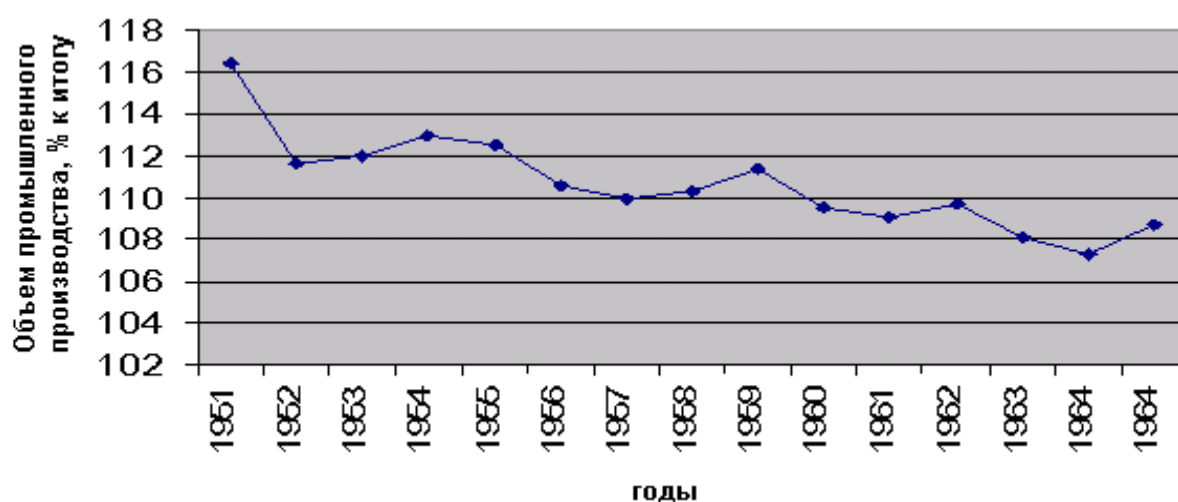


Рис. 1.3. Динамика роста промышленности в 1951 – 1965 гг.

Наибольшая тяжесть хрущевских реформ прилась на сельское хозяйство.

Во-первых, это передача сельскохозяйственной техники из государственной собственности в колхозы. В период коллективизации сельского хозяйства только что нарождавшиеся кооперативы не в состоянии были приобретать тракторы, комбайны, автомобили, веялки и прочую технику. Были организованы государственные машинотракторные станции (МТС), в пользовании которых находилась вся эта техника. Они ее эксплуатировали и ремонтировали, взимая плату за услуги сельхозпродукцией по государственным ценам. К тому времени, когда появилась идея их реформирования, МТС обладали высококвалифицированными кадрами, оборудованием для ремонта, налаженной системой обеспечения запасными частями. Как во всякой реально существующей системе были и недостатки. В данном случае реформаторы увидели их в недостаточной заинтересованности работников МТС в урожае, получаемом колхозами. Такой недостаток действительно имел место. Решение было принято, как это водилось при Хрущеве, быстро, без обсуждения со специалистами. Продать технику колхозам, которые, будучи заинтересованы в урожае, станут ее по-хозяйски использовать. Колхозы, мол, теперь богатые, в состоянии купить, а при необходимости государство поможет ссудами. Надеясь устранить один недостаток, породили множество проблем, которые так и повисли тяжким бременем на все последующие годы. Не учли того, что колхозы не обладали ни кадрами для эксплуатации и качественного ремонта, ни оборудованием, ни помещениями. Машины, которые в МТС ходили по 15-20 лет с минимальными простоями, стали изнашиваться за несколько лет и работали с большими простоями. Потом со временем создали предприятия сельхозтехники, которые должны были выполнять сложные ремонты, но не отвечали за работу техники. Эффективность этих предприятий по сравнению с МТС была ничтожно мала. К сожалению, после ухода со сцены Хрущева, не нашлось у руководства мужества вернуться к МТС. Надо заметить, что, будучи, возможно, искренним патриотом, Хрущев благоговел перед опытом западных стран, особенно США. Он увидел, что там техника принадлежит фермерам, и решил, что это единственно правильные решения. На самом же деле он и его советники по реформам, в основном дилетанты из числа журналистов типа Аджубея, Бурлацкого и т.п., не задумались над тем, что в США существовала прекрасная сеть сервисных заведений по обслуживанию сельхозтехники, которой не было у нас. У нас эти функции превосходно выполняли МТС. И то многие фермеры с восторгом согласились бы не обременять себя необходимостью покупать дорогостоящую сельхозтехнику, если бы им предоставили платные услуги по выполнению полевых работ, которые у нас предоставляли колхозам МТС. Примитивность мышления при принятии решений, поверхностность на таком высоком уровне, особенно страшна в социалистической экономике, потому что масштабы последствий не сопоставимы с потерями какой-то даже очень крупной корпорации.

Во-вторых, это выбор экстенсивного пути развития в сельском хозяйстве. Можно было интенсифицировать сельскохозяйственное производство в обжитых районах за счет внедрения более высокоурожайных сортов зерновых, увеличения

количества удобрений, вносимых в почву, более широкого развертывания работ по созданию лесополос и т.п. Этот путь требовал времени на реализацию. Не все затраты быстро окупались. Особенно в таком подходе нуждалось российское Нечерноземье, являющееся ядром российской государственности и вынесшее на себе тяготы индустриализации, войны и послевоенного восстановления. Но Хрущев с командой реформаторов выбрали другой путь – освоение целинных земель Казахстана. Путь, который сулил немедленную отдачу. Напрасно многие ученые возражали, указывая на опасность ветровой эрозии, пылевых бурь, непредсказуемость континентального климата. Возражали и опытные хозяйственные руководители из руководства партии, такие как Маленков, Молотов, Каганович. До сих пор существуют разные мнения о целесообразности освоения целины. С точки зрения интересов сегодняшней России, это решение явно невыгодное. Было бы лучше, если бы тогда средства были вложены в принадлежащие ей территории. Хотя, конечно, пятьдесят лет назад была единая страна, распада которой никто не мог себе представить. С позиции роста производительности общественного труда интенсивный путь, безусловно, более целесообразен с позиции экологической, о которой тогда естественно особенно не думали, поднятие целинных земель тоже представляется непродуманным решением.

В-третьих, явно непродуманным было решение о запрете на содержание в личной собственности коров, коз, свиней, овец в городах и поселках. Обоснование этого запрета тем, что скот кормят в городах хлебом, и поэтому такое нерациональное расходование хлеба надо исключить запретом на содержание скота, выглядело анекдотически. Такое придумать могли только люди, ничего не понимающие в экономике и никогда не выращивавшие скот. Были рассуждения о том, как неэстетично выглядит город или поселок, когда по улицам разгуливают коровы. Этим решением был нанесен тяжелейший удар по обеспечению населения мясом и молоком, потому что по ориентировочным оценкам 60-70 % потребности удовлетворялось за счет частного поголовья. Подлинной, не особенно афишируемой, причиной этого нелепого решения было желание Хрущева как можно скорее избавиться от частнособственнического производства и побыстрее двигаться к коммунизму. Эту же цель преследовало урезание приусадебных участков в деревнях до 30-40 соток. Причем отрезанная от приусадебных участков земля зарастала сорняком. Она не использовалась для производства сельхозпродукции. Людям обещали, что общественное производство обеспечит их мясом, молоком и овощами, и поэтому, заботясь об их здоровье и досуге, их избавляли от дополнительного труда по выращиванию скота, овощей и т.п. И от этой реформаторской затеи тоже вред оказался непоправимым. Когда Хрущева отправили в отставку и снова разрешили держать в городах и поселках скот, прежнего поголовья восстановить не удалось. Покося заросли, да и люди не захотели снова вкладывать силы, не будучи уверенными, что снова не появится какой-нибудь новый, руководящий деятель, желающий избавить их от труда по выращиванию коров, свиней, овощей. А в итоге вся тяжесть обеспечения этими товарами легла на общественное производство. К середине 70-х годов не то, что в городе, во многих деревнях коровы в личной

собственности стали редкостью. Деревенские жители шли за мясом, молоком и маслом в магазин. Можно было бы порадоваться за них, что они оказались, избавлены от действительно тяжелого труда в личном подворье, если бы общественное производство было в состоянии удовлетворить растущие потребности в этих товарах города и села. Надо было не запрещать производство этой продукции в личных хозяйствах, а обеспечить удовлетворение потребности в них по таким ценам, которые сделали бы невыгодным это частное производство и тогда люди сами бы отказались от него. Но реформаторам не терпелось быстро реализовать свои «благие» намерения. И они использовали методы принуждения вместо экономических. Личная корова не угрожала социализму. Но для приверженцев ускоренного продвижения к коммунизму, каковым считал себя Хрущев, она была помехой.

Еще один удар по сельскому хозяйству был нанесен хрущевским лозунгом «Догоним и перегоним Америку по производству молока и мяса». Причем намечалось это сделать за несколько лет. Этот абсолютно необоснованный призыв толкнул некоторых ретивых руководителей областей заставить сельские хозяйства на вверенных их попечению территориях пойти на резкое увеличение поставки мяса и молока путем массового забоя скота. Центральные организации, которые убеждали их пойти на эту авантюру, потом, когда авантюра лопнула, оказались ни при чем. А поголовье скота оказалось сокращенным вместо увеличивающегося.

В общем, реформы Хрущева показали страшную уязвимость социалистической экономики в том отношении, что она была беззащитна против непродуманных управленческих решений. В капиталистической экономике решения принимались во многих хозяйственных центрах и поэтому вероятность принятия пагубного масштабного решения значительно меньше. Там, если какой-нибудь решительный, но не компетентный руководитель принимает неудачное решение, оно разоряет одну его компанию. И даже если она велика, то это все-таки не все народное хозяйство. **Нельзя считать этот недостаток социалистической экономики неустранимым. Он может быть устранен, если политическая система предотвращает появление в руководстве страной некомпетентных руководителей.**

1.8. Десять предзастойных лет социалистической экономики (1966-1975)

Мы назвали этот период предзастойным потому, что еще продолжали действовать хозяйственные механизмы, созданные в период мобилизационной экономики, но, во-первых, они все меньше соответствовали условиям стремительно расширяющегося народного хозяйства, и, во-вторых, все больше сказывались результаты бездумного встраивания в социалистическую экономику рыночных инструментов (косыгинская реформа). Темпы роста были еще достаточно высоки, но они уже снижались. Это отчетливо видно при рассмотрении статистических данных, приведенных в табл. 1.13 и 1.11 и

рис 1.4 и 1.5 о результатах народнохозяйственной деятельности в 1966-1975 годах (восьмая и девятая пятилетки).

Таблица 1.13

Основные показатели развития народного хозяйства СССР за период
1966-1975 гг. (в процентах к 1965 г.)

| № | Наименование показателя | 1970 г. | 1975 г. |
|----|---|---------|---------|
| 1 | Валовой общественный продукт | 143 | 194 |
| 2 | Произведенный национальный доход | 145,2 | 190,2 |
| 3 | Производственные основные фонды всех отраслей народного хозяйства | 148,3 | 224,4 |
| 4 | Продукция промышленности | 150 | 212 |
| 5 | Валовая продукция сельского хозяйства | 123 | 128,5 |
| 6 | Розничный товароборот государственной и кооперативной торговли | 148,5 | 199,6 |
| 7 | Численность рабочих и служащих в народном хозяйстве | 117 | 129,9 |
| 8 | Производительность труда в промышленности | 132 | 177 |
| 9 | Производительность труда в сельском хозяйстве | 137 | 145,3 |
| 10 | Производительность труда в строительстве | 122 | 157,2 |
| 11 | Производство предметов потребления | 149,7 | 207,2 |

Примечание: данные взяты из статистических сборников [15, с. 27].

Таблица 1.14

Производство важнейших видов промышленной продукции

| № | Наименование продукции | 1965 г. | 1970 г. | 1975 г. |
|----|------------------------------|---------|---------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Электроэнергия млрд. кВт/ч | 506,7 | 740,9 | 1038 |
| 2 | Нефть, млн. т | 243 | 353 | 491 |
| 3 | Газ, млрд. м ³ | 127,7 | 197,9 | 289 |
| 4 | Уголь, млн т | 577,1 | 624,1 | 701 |
| 5 | Чугун, млн т | 66,2 | 85,9 | 102,9 |
| 6 | Сталь, млн т | 91 | 115,9 | 141,2 |
| 7 | Тракторы, тыс.шт. | 354,5 | 458,5 | 550,4 |
| 8 | Минеральные удобрения, млн т | 7,4 | 13,1 | 22 |
| 9 | Бумага, тыс. т | 3231 | 4185 | 5219 |
| 10 | Цемент, млн т | 72,4 | 95,2 | 121,9 |
| 11 | Ткани всех видов, млн пог. м | 8966 | 9944 | — |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|--------------------------------|-------|------|------|
| 12 | Обувь кожаная, млн пар | 30,6 | 40,2 | 69,8 |
| 13 | Часы, млн шт. | 14,8 | 21,7 | 55,1 |
| 14 | Телевизоры, тыс.шт. | 3655 | 6682 | 6938 |
| 15 | Холодильники бытовые, тыс.шт. | 1675 | 4140 | 5475 |
| 16 | Мясо, тыс. т | 5245 | 7144 | 9862 |
| 17 | Рыба, млн. т | 5,774 | 7,9 | 10,4 |
| 18 | Масло животное, тыс. т | 1072 | 963 | 1231 |
| 19 | Масло растительное, тыс. т | 2770 | 2784 | 3344 |
| 20 | Цельномолочные продукты, млн т | 11,7 | 19,7 | 23,7 |
| 21 | Сахар-песок, млн т | 8,924 | 10,2 | 10,4 |
| 22 | Консервы, млрд. условных банок | 15,5 | 23,7 | — |

Примечание: данные взяты из статистических сборников [25, с. 27].

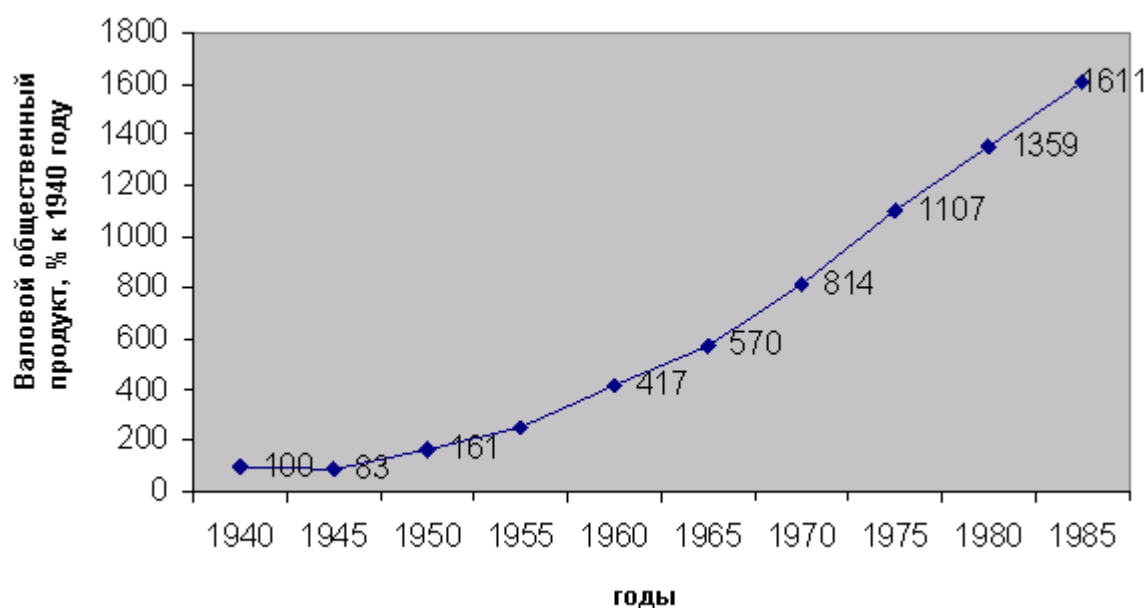


Рис. 1.4. Динамика темпов роста валового общественного продукта советского народного хозяйства по пятилеткам за 1940-1985 годы

Примечание: Данные взяты из статистических сборников [15, с. 27].

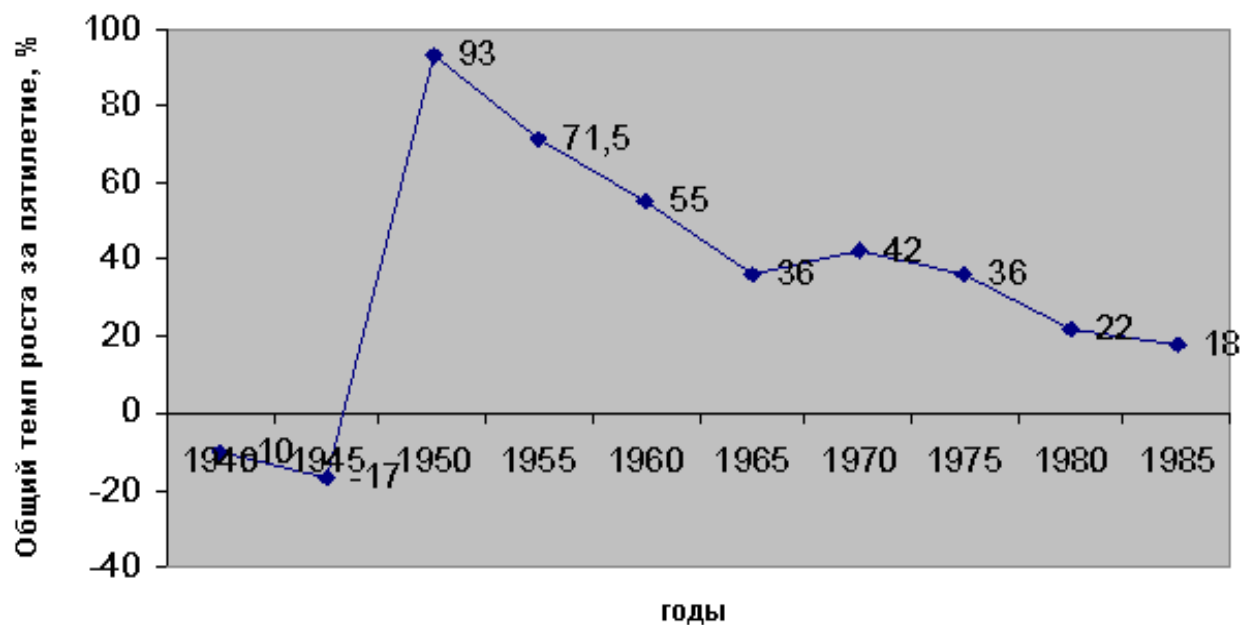


Рис. 1.5. Динамика роста валового общественного продукта советского народного хозяйства в 1940-1985 годах (за пятилетие)

Примечание: Данные взяты из статистических сборников [15, с. 27].

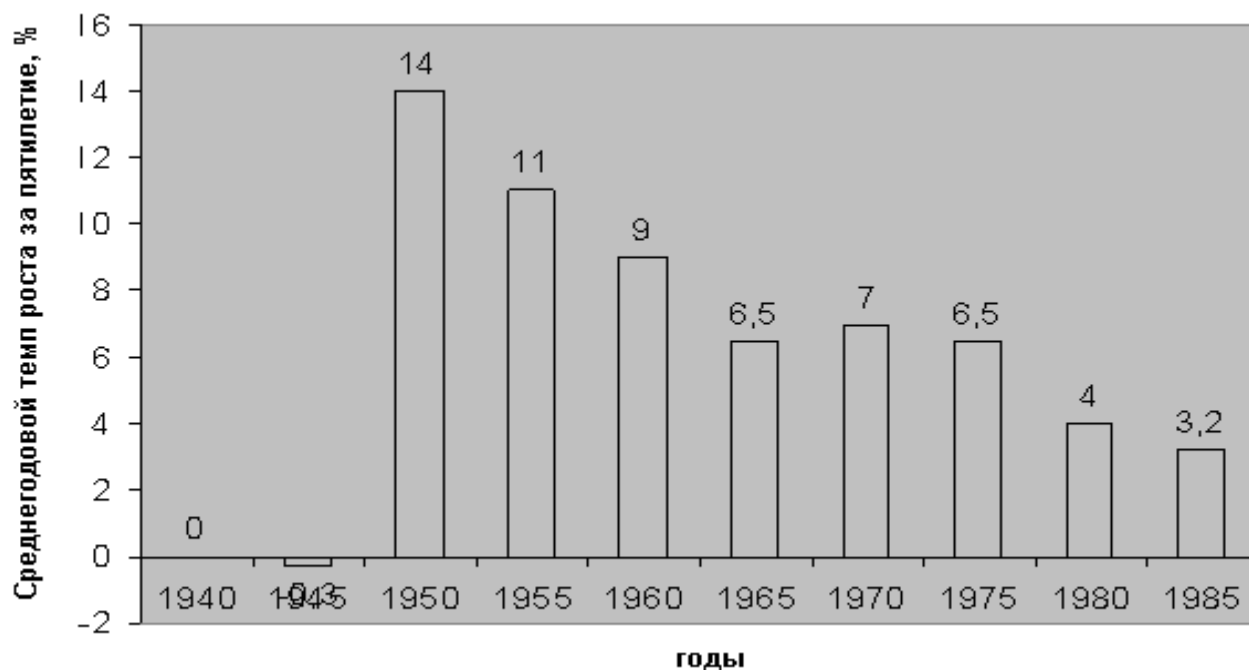


Рис. 1.6. Динамика среднегодовых темпов роста валового общественного продукта советского народного хозяйства в 1940-1985 годах

Примечание: На рисунке условно среднегодовой темп роста изображен как неизменный в течение пятилетия. Данные взяты из статистических сборников [15, с. 27].

Правда, снижение темпов роста видно только при таком масштабном ретроспективном обзоре, которое представлено на рис. 1.5 и 1.6. А в текущей жизни ежегодные темпы роста 6,5-7%, которые имели место в том десятилетии, никому не покажутся недостаточными. Сегодня при исключительно благоприятной внешней конъюнктуре, **экономические ведомства России, добиваясь годового восстановительного роста экономики 6 %, говорят о невиданных успехах. Хотя это рост восстановительный, основанный не на создании новых мощностей, а на повышении степени использования ранее созданного потенциала.** В 1965-1975 годах экономика нашей страны с ее 6,5-7% ежегодного прироста, значительно превышающего темпы роста большинства развитых стран, всеми без исключения западными экономистами признавалась чрезвычайно эффективной и успешно развивающейся. Это была вторая экономика мира и ни одна из европейских стран в то время не рассчитывала на соперничество с ней.

И внутри страны все выглядело благополучно. В каждую пятилетку (восьмую и девятую) объем промышленного производства увеличивался в 1,5 раза. Производство сельскохозяйственной продукции медленно, но возрастало. Жилья строили по 500 млн. м² в пятилетку. Впоследствии известный экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев, убежденный противник плановой экономики, говорил о ней, что хотя это противостоит естественности и непонятно почему, но работает она эффективно.

Это были годы интенсивного строительства новых промышленных комплексов. Создавалась вторая после предвоенных пятилеток совокупность новых современных заводов, сооружений.

В черной металлургии были построены Ново-Липецкий металлургический, Череповецкий, Западно-Сибирский, Волжский трубный заводы. В цветной металлургии кардинально расширялся Норильский никель-молибденовый, Верхне-Салдинский по производству титана и комплекс восточно-сибирских алюминиевых заводов, Волгоградский алюминиевый. Создавались заводы цветной металлургии в средней Азии. Все эти заводы сейчас стали производителями экспортной продукции вместо того, чтобы обеспечивать нужды своей экономики, как это было раньше.

За эти годы активно осваивались богатейшие месторождения нефти и газа Западной Сибири. Их освоение требовало создания целой группы городов, в которых бы жили нефтяники-газовики, строительства магистральных газо- и нефтепроводов общей протяженностью в десятки тысяч километров, создания их инфраструктуры. Это был самоотверженный труд миллионов тружеников, воодушевленных мыслью о том, что они создают источник развития для страны. Одними деньгами, даже очень большими, привлечь к работе в тех неимоверно тяжелых климатических условиях было бы невозможно. Автору по роду работы приходилось бывать в те годы в районе Сургута и видеть, как в сорокаградусный мороз трудились строители газопроводов. При этом работали так качественно, что эти газопроводы успешно работают до сих пор, хотя проектные сроки их эксплуатации уже истекли. Для того чтобы так работать, кроме денег, нужна была еще убежденность в полезности этого тяжелого труда для страны. Тогда еще такая

мотивация существовала. В эти годы продолжалось строительство гидроэлектростанций. Правда теперь, после создания комплекса гидроэлектростанций в европейской части страны, главным центром их строительства стала Восточная Сибирь. Электроэнергия, вырабатываемая этими электростанциями, явилась основанием для строительства по соседству с ними алюминиевых заводов, ставших главными потребителями этой электроэнергии. Такие грандиозные проекты по созданию энергетических и металлургических комплексов, конечно, в такие короткие сроки могли реализовываться только в социалистической экономике, потому что размер инвестиций и их длительная окупаемость были бы непривлекательными для частного капитала. Зато сейчас практически бесплатная электроэнергия этих электростанций позволяет получать фантастические прибыли частным собственникам сибирских алюминиевых заводов, приобретших их за бесценок.

Строились новые заводы в машиностроении – Волжский автомобильный завод для производства легковых автомобилей и Камский автомобильный для грузовых. Причем каждый из этих заводов означал рождение новых крупных городов (г. Тольятти и Набережные Челны). Вообще для нашей страны было характерно создание новых промышленных комплексов в сопровождении всей специально для них создаваемой инфраструктурой – жилья, школ и дошкольных учреждений, лечебных учреждений, высших и средне-специальных учебных заведений, предприятий торговли и бытового обслуживания, транспорта. Такой тип промышленного строительства, совершенно не характерный для частнособственнической экономики, обеспечивал комплексное социально-экономическое развитие, но стоил больших разовых инвестиций.

Всего за эти десять лет было создано около 100 городов и 400 поселков городского типа. Причем всегда их создание было связано с сооружением какого-то промышленного объекта, который обеспечивал трудящихся работой и всем остальным набором благ, необходимых для нормального существования. Это создавало особое, не свойственное для других стран отношение работника к производству, которое представало перед ним не только как место зарабатывания денежного дохода, но и как источник получения всех жизненных благ. Естественно, что работники были кровно заинтересованы в благополучии предприятия, от которого зависела вся их жизнь. К этому отождествлению наемным персоналом своих личных интересов с интересами компании, в которой работают люди, сегодня стремятся все крупные капиталистические компании. Они понимают, что в современном производстве от заинтересованности работника в благополучии компании зависит намного больше, чем 30-50 лет назад, и поэтому разрабатывают специальные программы, чтобы обеспечить эту заинтересованность. В нашей стране это органично, естественно обеспечивалось самим характером общественной собственности и типом градостроительства. Быт был связан с производством неразрывно, вплоть до обеспечения электроэнергией, теплом, медицинскими услугами и т.п. Этого, к сожалению, не понимали реформаторы нашей экономики, оторвав социальную сферу от производственных

предприятий и обрекая тем самым всю социальную инфраструктуру на обнищание и разрушение.

В те годы проводились огромные работы по повышению плодородия сельскохозяйственных земель и введению в оборот ранее непригодных.

Так, только за девятую пятилетку (1970-1975 годы) было введено в эксплуатацию 3 млн га орошаемых земель и выполнены работы по обводнению пастбищ на площади 41 млн га. С этой целью были созданы Каховская и Куйбышевская оросительные системы, Большой Ставропольский, Северо-Крымский и Саратовский каналы. Были выполнены работы по созданию инженерных систем под посевы риса в Краснодарском крае, Астраханской и Ростовской областях, Приморском крае, в Казахской и Узбекской ССР. В итоге производство риса было доведено до 2 млн т.

Проводились так же работы по осушению сельскохозяйственных угодий в масштабе около 1 млн га в год. Конечно же, осуществление таких гигантских проектов по силам только государству, а не частным компаниям.

В те годы проводились огромные работы по развитию железнодорожного транспорта, в том числе были начаты работы по сооружению Байкало-Амурской магистрали, призванной обеспечить связь с восточно-сибирскими районами, располагающими богатейшими природными ресурсами. Строились дороги, обеспечивающие связь с нефте – и газоносными районами Западной Сибири. Сооружались морские и речные порты. Была создана единая энергетическая система, позволившая связать все генерирующие мощности страны и обеспечить их наиболее рациональное использование. О такой системе до сих пор мечтают многие развитые страны, но в силу частнособственнического характера значительной доли энергетических мощностей они не в состоянии реализовать эти замыслы. **Это десятилетие по праву можно назвать одним из лучших в истории советской экономики по внешним признакам. Мы говорим по внешним признакам потому, что мина замедленного действия – переход на стоимостные показатели, о которых будет более подробно сказано в следующей главе, уже начала разрушать преимущества социалистической системы. Но это еще не оказало того пагубного воздействия, которое проявилось в последующее десятилетие.**

Надо отдать должное, что понимание несовершенства управления экономикой у руководства страны было уже тогда. В решениях двадцать третьего съезда КПСС, состоявшегося в 1966 году, есть такие строки: «Улучшить руководство экономикой страны на основе неуклонного осуществления решений партии о совершенствовании планирования, экономического стимулирования производства, расширения инициативы и хозяйственной самостоятельности предприятий, повышения материальной заинтересованности трудящихся в результатах их труда. Обеспечить правильное сочетание центральной инициативы и самостоятельности промышленных предприятий» [28, с. 37]. Здесь правильно

названы направления, в которых надо было улучшать управление экономикой, но не содержалось решения, как это сделать. Поэтому фактически все осталось без изменений. Текущие результаты были неплохими, и это успокаивало.росло потребление продуктов питания, как это видно из табл. 1.15.

Таблица 1.15

Потребление продуктов питания (на душу населения в год; килограммов)

| Наименование | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо | 39,5 | 41 | 47,5 | 56,7 | 57,6 | 61,4 |
| Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко | 240 | 251 | 307 | 316 | 314 | 323 |
| Яйца, шт. | 118 | 124 | 159 | 216 | 239 | 260 |
| Рыба и рыбопродукты | 9,9 | 12,6 | 15,4 | 16,8 | 17,6 | 17,7 |
| Сахар | 28 | 34,2 | 38,8 | 40,9 | 44,4 | 42 |
| Растительное масло | 5,3 | 7,1 | 6,8 | 7,6 | 8,8 | 9,7 |
| Картофель | 143 | 142 | 130 | 120 | 109 | 104 |
| Овощи и бахчевые | 70 | 72 | 82 | 89 | 97 | 102 |
| Фрукты и ягоды | 22 | 28 | 35 | 39 | 38 | 46 |
| Хлебные продукты | 164 | 156 | 149 | 141 | 138 | 133 |

Примечание: Источник: статистический сборник [27, с. 445].

Причем рост, как видно из этой таблицы, до 1975 года был очень существенный. По производству и потреблению продуктов питания на душу населения наша страна уверенно входила в первую десятку стран, несмотря на крайне неблагоприятные природные условия. Это было результатом стратегии, суть которой заключалась в первостепенной направленности на удовлетворение бытовых потребностей людей в питании, одежде, жилище, образовании, медицинском обслуживании. Удовлетворение потребностей более высокого уровня не исключалось, но не считалось столь важной задачей. Зато бедность была исключена. В стране, еще помнившей голод и военную нищету, гарантированное обеспечение пищей и крышей над головой было безусловным прогрессом. Уже в 1966 году был установлен минимальный размер оплаты труда 60 руб. в месяц, который по покупательской способности соответствует примерно 4500 руб. в 2007 году. А минимальный размер оплаты труда в России составляет всего лишь 2300 руб. с 01.12.2007 года.

В промышленно развитых городах потребление продуктов питания было еще более высоким. Это видно из табл. 1.16.

Таблица 1.16

Потребление продуктов питания в семьях рабочих промышленности Москвы, Ленинграда, Харькова, Донбасса, Горьковской, Свердловской и Ивановской областях (на душу населения)

| Виды продукции | 1913 | 1922 | 1960 | 1965 | 1971 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|
| Мясо и сало (включая птицу и субпродукты) | 29 | 11 | 61,1 | 62,3 | 81,4 |
| Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко | 154 | 62,1 | 334,7 | 33,4 | 388,6 |
| Яйца, шт. | 48 | 10 | 158 | 177 | 275 |
| Рыба и рыбопродукты | 6,7 | 10 | 12,7 | 16 | 18,1 |
| Сахар | 8,1 | 4,1 | 32,2 | 34,2 | 35,5 |
| Картофель | 114 | 140 | 119,9 | 125,8 | 115,7 |
| Овощи и бахчевые | 40 | 58,4 | 89,4 | 93,5 | 97,9 |
| Фрукты и ягоды | 15 | 5,9 | 30,3 | 35,4 | 48,5 |
| Хлебопродукты | 200 | 241,8 | 137,2 | 131,5 | 119,6 |

Примечание: Источник: юбилейный статистический сборник [15, с. 384].

И в те годы не было никаких очередей за мясoproдуктами и молоком, сахаром и т.п., о которых с таким гневом говорят критики социализма, как о неизбежных его приметах. Это утверждение является злонамеренной ложью, направленной на обман людей, запомнивших очереди конца 80-х годов, и молодежи, вообще ничего не знающей о подлинной жизни при социалистической экономике. Да, не было на прилавках икры и семги и прочих деликатесов, которые лежат на прилавках сейчас. Но не было их не потому, что они не поступали в продажу, а потому, что у людей появились деньги, и спрос превышал предложение. Сейчас у широких масс населения денег нет приобретать деликатесы. Потому они и лежат на прилавках, создавая у непосвященных впечатление изобилия. Причем ложь о голоде при социализме исходит от интеллигенции, проживавшей как раз в этих, наиболее благополучных городах, в которых уровень потребления, как видно из сравнения данных табл. 1.15 и 1.16, значительно превышал потребление в целом по стране. Для примера потребление мяса по стране в 1970 году было 47,5 кг в год, а в Москве, Ленинграде и прочих, приведенных в табл. 1.15, 81,4 кг на душу населения. Это цифра, которая, по мнению медиков, соответствует рациональной норме потребления. И достигнута она была 36 лет назад. Эти данные опровергают еще один миф, распространяющийся о социалистической экономике, что якобы колхозы привели к развалу сельского хозяйства. В той же табл. 1.16 видно, сколько потребляли в 1913 году мяса, молока, яиц и сколько в 1971 году. Из табл. 1.15 очень хорошо видно, что после пятилетия, прошедшего в основном под хрущевским хаотичным управлением (1960-1965) и ничего не давшим для улучшения продовольственного

обеспечения страны, период с 1965 по 1975 год, наоборот, характерен существенным ростом удовлетворения потребностей. Потребление мяса, молока, яиц выросло на 40, 30 и 80 % соответственно.

К концу этого предзастойного десятилетия перестали быть дефицитом такие товары длительного пользования, как холодильники, телевизоры, стиральные машины, пылесосы, швейные машины, мотоциклы.

Семьи простых тружеников могли ездить и ездили отдохнуть на Черноморское побережье. Авиатранспорт был доступен всем, и авиасообщением были охвачены даже небольшие города. Железнодорожный транспорт был настолько дешев, что плата за проезд в купейном вагоне на расстояние 2000 км соответствовала 1/10 среднемесячной заработной платы. Был осуществлен перевод рабочих и служащих на пятидневную рабочую неделю, и была увеличена минимальная продолжительность отпуска.

Это десятилетие можно с полным основанием назвать наиболее благополучным для большинства граждан страны. У людей была уверенность в завтрашнем дне и надежда на улучшение в будущем.

1.9. Период, названный застойным (1976-1985 годы)

Периодом застоя это десятилетие, конечно, можно назвать только условно. И мы применяем этот термин только потому, что он вошел в обиход как символ неблагоприятного положения дел в эти годы. На самом деле в мировой экономике о трех-четырёхпроцентном годовом росте никто не скажет как о признаке стагнации (застоя). Обычно о стагнации говорят, когда валовой национальный продукт колеблется в диапазоне плюс-минус один-полтора процента. А рост 3-4% воспринимается как символ здоровой экономики. Но для социалистической экономики, до того имевшей, как видно из рис. 1. 6, среднегодовые темпы роста от 11-14 % в послевоенные годы, до 6,5-9 % в предшествующие десятилетия, рост 3-4 % действительно мог восприниматься как признак неблагоприятия. Особенно этому пессимистическому восприятию экономической динамики способствовало то, что именно в эти годы стали зримо проявляться проблемы с обеспечением граждан некоторыми продуктами питания. Если бы экономисты горбачевской кампании оценивали состояние дел объективно, то:

- во-первых, они должны были констатировать, что необычно низкие для нашей экономики темпы роста являются совершенно нормальными для экономики других развитых стран. В США в то время темпы роста были не выше (3 % в 1985 г.);
- во-вторых, они должны были понимать, что этот период для нашей экономики (как и для экономики США) является периодом понижательной части волны длинного кондратьевского цикла. Дело в том, что наш промышленный потенциал, как и в США, создавался в тридцатые годы, и прошло как раз полвека, соответствующие периоду окончания цикла замены технологических комплексов. В США к этому

отнеслись спокойно и принялись за реиндустриализацию, протекавшую как раз в 80-е годы. И получили после этого в 90-х годах прекрасный рост. А наши экономисты начали кричать караул;

- в-третьих, вообще для экономики преимущественно качественного, а не количественного роста, увеличение ВВП перестает быть достаточно точным показателем экономического роста. Поясним эту мысль на примере. Мы являемся свидетелями стремительного повышения качества компьютерной техники, средств мобильной связи и прочих товаров, создаваемых электронной промышленностью. Но стоимость компьютеров не только не растет пропорционально качеству, а столь же стремительно снижается. Это замечательный результат научно-технического прогресса. А как он отражается в ВВП? Разве ВВП возрастает пропорционально приросту объема благ, создаваемой этой отраслью? Ничего подобного. Компания, изготовлявшая несколько лет назад 10 млн. персональных компьютеров по цене 300 долларов, а сегодня изготавливающая 15 млн компьютеров по цене 200 долларов, в стоимостном выражении не имеет никакого роста, хотя стала делать в 1,5 раза больше компьютеров более высокого качества, т.е. с большим объемом памяти, возросшим быстродействием. Получается, что потребительная стоимость (блага), создаваемая компанией, выросла, но в ВВП это не отразилось. На этом примере видим, что экономический рост через ВВП отражается неадекватно, когда он заключается в росте качества и снижении издержек.

Так было ли неблагополучие?

Да. Оно заключалось в ухудшении результатов по сравнению с предыдущими периодами. Но не было катастрофы, которая бы требовала замены социалистического способа производства.

Из табл. 1.17 и 1.18 видно, что 11-я пятилетка дала еще меньший прирост валового общественного продукта, чем 10-я (18,5 % против 22), еще меньший рост объема промышленного производства (20,2 против 24,2). При этом были по целому ряду показателей не выполнены задания пятилетнего плана. Единственный показатель перевыполнения – это рост прибыли за пять лет на 34,7%. Это как раз тот показатель, рост которого не должен радовать, так как получение незапланированной прибыли обусловлено было не снижением издержек, а ростом цен, в котором, в ущерб интересам общества, оказались заинтересованными товаропроизводители. Причем тот факт, что рост прибыли измеряется в сопоставимых ценах, не противоречит нашему заключению, потому что сопоставимость цен касается не всей массы производственной продукции. Многие виды продукции стали выпускать со знаком «Н» (новая) или повышенного качества, и тогда эти виды продукции не попадали в категорию сопоставимых по ценам.

Таблица 1.17

Темпы роста основных показателей экономического и социального развития СССР в 10-й и 11-й пятилетках (в процентах)

| Показатели | 1976-1980 гг. | 1980-1985 гг. |
|---|---------------|---------------|
| Валовой общественный продукт | 22,8 | 18,5 |
| Произведенный национальный доход | 23,4 | 19 |
| Национальный доход, использованный на потребление и накопление | 21 | 16 |
| Продукция промышленности | 24,4 | 20,2 |
| Валовая продукция сельского хозяйства | 7,7 | 10,8 |
| Продукция животноводства | 5,3 | 11,9 |
| Капитальные вложения | 17,9 | 18,9 |
| Производительность общественного труда | 11,7 | 15,6 |
| Производительность труда в промышленности | 16,4 | 16,6 |
| Производительность труда в сельском хозяйстве | 14,9 | 14,6 |
| Прибыль по народному хозяйству в сопоставимых ценах | 24,3 | 34,7 |
| Реальные доходы на душу населения | 17,7 | 10,95 |
| Фонд заработной платы в народном хозяйстве | 28,1 | 17,3 |
| Средняя денежная заработная плата рабочих и служащих | 12,1 | 13 |
| Оплата труда колхозников в общественном хозяйстве колхозов | 28,4 | 29,7 |
| Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли | 24,3 | 16 |
| Оборот внешней торговли в сопоставимых ценах | 29,6 | 20,7 |

Примечание: Данные взяты из статистического справочника за 1985 год [27].

Таблица 1.18

Производство продуктов питания в 1981- и 1985 годах

| Продукты питания | 1981 | 1985 |
|-------------------------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| Мясо в млн т по СССР | 15,2 | 17,3 |
| В убойном весе по РСФСР | 7,47 | 8,5 |
| Молоко в млн т по СССР | 88,87 | 98,6 |
| по РСФСР | 45,45 | 50,17 |
| Яйца, млн шт. по СССР | 70,85 | 77,25 |
| по РСФСР | 41,27 | 44,28 |

| 1 | 2 | 3 |
|--|-------|-------|
| Сахара-песка, млн т по СССР | 9,5 | 11,8 |
| по РСФСР | 3 | 3,64 |
| Животное масло в млн т по СССР | 1,28 | 1,52 |
| по РСФСР | 0,61 | 0,72 |
| Растительное масло в млн т по СССР | 2,65 | 2,54 |
| по РСФСР | 0,82 | 0,77 |
| Консервов в млн условных банок по СССР | 15270 | 17993 |
| по РСФСР | 6000 | 7057 |
| Рыба и морепродукты, млн т | 9,5 | 10,7 |
| Маргариновые продукты, млн т | 1,26 | 1,41 |
| Водка и ликероводочные изделия, млн декалитров | 295 | 238 |
| Вино виноградное, млн декалитров | 323 | 265 |
| Вино плодово-ягодное, млн декалитров | 149 | 70 |
| Пиво, млн декалитров | 613 | 657 |

Примечание. В 1985 году в соответствии со знаменитой горбачевской борьбой с алкоголизмом выпуск водки сокращен за полгода на 32 %, виноградного вина и плодово-ягодного на 68 %.

Данные из статистического сборника [27].

Особенно неблагоприятно обстояли дела в сельском хозяйстве, в котором рост валовой продукции составил всего 7-10 % за пятилетие, в то время как фонд оплаты труда возрастал за эти же периоды на 28 % в десятой и на 17 % в одиннадцатой пятилетках. Особенно ощутимой стала нехватка мясопродуктов, хотя уровень их потребления был достаточно высок (61,4 кг на душу в 1985 году, как следует из табл. 1.15 для СССР и 67 кг для РСФСР). По потреблению мяса и молока мы были в первой десятке стран мира, но неправильная ценовая политика и недостатки в работе розничной торговли привели к ажиотажному спросу и недовольству граждан. Сейчас потребление мяса в России 38 кг на душу, но в силу его дороговизны и недоступности для большинства населения в количествах, необходимых для приемлемого удовлетворения их потребностей, на прилавках магазинов полно мясопродуктов. Для необъективного или некомпетентного наблюдателя отсутствие очередей является свидетельством благополучия. А то, что простые люди при этом говорят, что они ходят в магазин как в музей (смотреть можно, а трогать нельзя), они не замечают. А вот о том, что раньше были очереди, символизирующие неэффективность социалистической экономики и неуважение к гражданам, говорят с упоением. Данные, приведенные в табл. 1.18, 1.19 и 1.20, свидетельствуют о том, что даже в этот, действительно неблагоприятный период, социалистическая экономика обеспечивала достойный образ жизни граждан (табл. 1.19) и позволяла потому стране по праву занимать второе место в мире и первое в Европе (табл. 1.20) по экономическому развитию.

Одним из критериев уровня развития страны является доля семейного бюджета, расходуемого на продукты питания. Считается, что в развитых странах он колеблется в пределах 20-25 %. Для нашей северной страны с повышенными потребностями в калорийности питания и повышенными издержками (из-за климата) на производство продуктов питания уровень 29,4 % в 1985 году можно считать вполне приемлемым. Если учесть при этом расходы на жилье 2,7 %, в то время как в других странах они составляют 20-25 %, то структуру расходной части бюджета можно считать неплохой. При этом следует постоянно помнить при анализе эффективности социалистической экономики, что значительная часть результата изымалась для нужд обороны в связи с изнуряющей гонкой вооружений, в которую была втянута наша страна умышленно.

Таблица 1.19

Структура доходов и расходов семьи рабочего промышленности

| Показатели | 1940 | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> |
| Совокупность дохода семьи, в том числе | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Заработная плата членов семьи | 71,3 | 74,8 | 74,4 | 74,3 | 74,2 | 72,4 |
| Пенсии, стипендии и другие выплаты и льготы из общественных фондов потребления (включая бесплатное образование, лечение и др.) | 14,5 | 20,4 | 22,1 | 22,5 | 23,3 | 25 |
| Доход от личного подсобного хозяйства | 9,2 | 1,5 | 1,3 | 0,9 | 0,7 | 0,6 |
| Доходы из других источников | 5 | 3,3 | 2,2 | 2,3 | 1,8 | 2 |
| Использование совокупного дохода, в том числе: | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| – на питание | 53,8 | 37,9 | 35,7 | 32,9 | 31,7 | 29,4 |
| – на приобретение тканей, одежды и обуви | 11,1 | 16,8 | 15,5 | 15,4 | 16,1 | 15,5 |
| – на приобретение мебели, продуктов культуры и быта (включая автомобили, мотоциклы) | 1,7 | 5,9 | 5,8 | 6,5 | 7,2 | 7,6 |
| – на социально-культурные и бытовые услуги из них: | 17,6 | 21,4 | 23,5 | 23,1 | 23,5 | 24,4 |
| образование, лечение и другие бесплатные услуги за счет общественных доходов | 9 | 10,9 | 13,9 | 13,8 | 14,1 | 15,2 |
| потребления | | | | | | |
| оплата квартир, коммунальных услуг и содержание собственных домов | 2,9 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,7 |

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> |
|------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Накопления | 4,7 | 2 | 4,1 | 6,3 | 5,9 | 7,8 |
| Налоги, сборы, платежи | 4,1 | 7,5 | 7,9 | 8,5 | 8,7 | 8,9 |
| Прочие расходы | 7 | 8,5 | 7,5 | 7,3 | 6,9 | 6,4 |

Примечание. Семейный доход в 1985 году составил 483 руб.
Данные взяты из статистического сборника [27].

Таблица 1.20

Производство важнейших видов промышленной и сельскохозяйственной продукции в СССР и отдельных странах в 1985 г. на душу населения

| Виды продукции | СССР | США | Китай | Велико- британия | Италия | ФРГ | Франция | Япония |
|--|----------|----------|----------|---------------------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> | <i>8</i> | <i>9</i> |
| Электроэнергия, кВт/ч | 5564 | 11097 | 391 | 5247 | 324 1 | 6694 | 6109 | 5465 |
| Нефть, кг | 2145 | 1834 | 120 | 2178 | 40 | 70 | 47 | 4 |
| Газ естествен., м ³ | 2159 | 2031 | 12 | 746 | 217 | 296 | 199 | 22 |
| Уголь, кг | 2334 | 3350 | 817 | 1396 | 34 | 3550 | 308 | 141 |
| Сталь | 557 | 339 | 45 | 277 | 415 | 688 | 344 | 872 |
| Тракторы, шт. на 1000 чел. насел. | 2,1 | 0,5 | 0,04 | 1,5 | 1,7 | 1,4 | 0,6 | 0,7 |
| Бумага, кг | 22 | 136 | 7,9 | 52 | 67 | 126 | 89 | 99 |
| Цемент, кг | 471 | 321 | 137 | 233 | 613 | 456 | 395 | 621 |
| Хлопчатобумажные ткани, м ² | 28 | 14 | 14 | 5 | 20 | 13 | 14 | 16 |
| Шерстяные ткани, м ² | 2,4 | 0,6 | 0,3 | 1,7 | 9,1 | 1,3 | 2,3 | 2,7 |
| Шелковые ткани, м ² | 7 | 41 | 1,1 | 4,1 | 3,9 | 6,1 | 5,2 | 25 |
| Обувь, пар | 2,8 | 1,3 | 0,2 | 2,1 | 7,3 | 1,5 | 3,4 | 0,9 |
| Зерновые и зерно- бобовые культуры, кг | 691 | 1456 | 328 | 399 | 323 | 440 | 1025 | 133 |
| Сахарная свекла, кг | 296 | 86 | 8,6 | 148 | 182 | 347 | 489 | 33 |
| Сахар-песок (из отеч. сырья) | 27 | 21 | 4,3 | 21 | 22 | 52 | 72 | 7 |
| Картофель, кг | 263 | 69 | 137 | 133 | 43 | 131 | 112 | 31 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|
| Мясо (в убойном весе), кг | 62 | 117 | 17 | 64 | 68 | 93 | 109 | 31 |
| Молоко, кг | 355 | 271 | 2,8 | 291 | 205 | 431 | 618 | 61 |
| Улов рыбы, кг | 38 | 18 | 6,7 | 15 | 8 | 5 | 14 | 94 |

Примечание. По общему объему производства промышленной продукции в 1985 году СССР занимал второе место в мире и первое место в Европе.

Данные приведены из статистического сборника за 1985 год [27].

Вряд ли кто-нибудь из экономистов в 1986 году, изучая данные, приведенные в табл. 1.20, осмелился бы заявить, что экономика СССР неэффективна. Это только спустя пять лет после бездарного реформирования появились основания для таких предположений. И то высказывали их не западные экономисты, а наши отечественные ученые, получившие все свои ученые степени за «беззаветное» служение социалистической экономике. Американские, японские, голландские исследователи, в том числе лауреаты Нобелевской премии, в восьмидесятых годах в своих прогнозах на конец второго тысячелетия не сомневались, что второй по экономической мощи страной будет оставаться СССР. Но, несмотря на эти объективно приемлемые **результаты, все-таки были основания говорить о неблагоприятии**. Во-первых, наметилось явное отставание в качестве гражданской продукции. Под качеством понимается не тщательность исполнения, как это нередко трактуют непрофессионалы, а совокупность свойств, в том числе таких, как надежность, экономичность, эстетичность и т.п. Имея блестящие результаты в области оборонной продукции, что свидетельствовало о прекрасном научно-техническом потенциале страны, мы стали явно проигрывать в качестве обычной гражданской продукции, в том числе продукции потребительского назначения. Это было очевидно и для руководства страны. Десятая пятилетка даже была объявлена пятилеткой качества, то есть предполагалось сделать рывок в этом направлении и наверстать отставание. Но его не произошло, потому что хозяйственный механизм по-прежнему нацеливал товаропроизводителей на количественный рост. Подробнее мы остановимся на этом в следующей главе, а пока отметим, что прекрасные лозунги о роли качества не были превращены в системные действия. Отдельные разрозненные мероприятия вроде введения Государственного Знака качества, призванного стимулировать повышение качества, и надбавок за высокое качество сами по себе неплохие, не были встроены в хозяйственный механизм. Система планирования, как и раньше, настраивала на количественный рост. Больше того, появилась еще идея встречных планов. Это означало, что, кроме установленного плана, предприятия по собственной инициативе должны были взять на себя обязательства изготовить еще дополнительно какое-то количество продукции. Опять же количество, а не качество. Все это движение шло под нажимом партийных органов, которые зачастую не понимали, что своим вмешательством только дезорганизуют

хозяйственную деятельность. Доходило до парадоксов. Предприятия получали утвержденные планы на текущий год в конце предшествующего, а нередко и только в начале текущего (планируемого) года. А встречные планы требовали к середине предыдущего года, т.е. до утверждения основного плана. Сегодня это кажется нелепостью, понятной любому непрофессионалу. Но так происходило по всей стране. Вообще это последнее десятилетие характерно усилением вмешательства партийных органов в оперативную хозяйственную деятельность. Вместо того, чтобы заниматься идеологической работой и участием в выработке стратегии развития, партия начала некомпетентно и безответственно вмешиваться в хозяйственную деятельность. Наверное, это было продиктовано благими намерениями и ощущением неблагополучия. Но получилось только хуже. Безответственность их вмешательства заключалась в том, что, давая управленцам указания, партийные органы не несли ответственности за результаты реализации этих указаний, которые были зачастую негативными вследствие некомпетентности. Потом, убедившись в бесцельности своих действий, многие из этих партийных лидеров (Горбачев, Ельцин и другие) решили, что виновата социалистическая система. Не они, бездарно вмешавшиеся в функционирование экономической системы, виноваты, а сама система плоха. И стали ярыми адептами капитализма. О недопустимости партийного вмешательства в оперативную хозяйственную деятельность И.В. Сталин предупреждал еще в тридцатые годы и в послевоенный период.

Особенно тяжело отставание в качестве проявилось в высокотехнологических отраслях. Наша страна, бывшая в 60-х годах одним из лидеров в производстве электронно-вычислительных машин высокого быстродействия и с большим объемом памяти, уже к концу 70-х ушла с лидирующих позиций. В то время как электроника стала широко внедряться во все виды техники, такое отставание оказалось крайне пагубным. Был упущен момент с освоением производства персональных компьютеров.

Отставание в качестве не было следствием отсутствия конкуренции, как об этом говорят сегодня. Оно явилось следствием неправильных методов управления экономикой, которым будет посвящена следующая глава.

Вторая область, в которой явно проявлялось неблагополучие, это сельское хозяйство, за которое, кстати, с 1978 года отвечал будущий разрушитель социалистической экономики М.С. Горбачев (в то время секретарь ЦК по сельскому хозяйству). Был принят дорогостоящий и неэффективный план создания гигантских животноводческих комплексов. Строились свинокомплексы на 100 тысяч голов свиней. Такого же порядка комплексы для крупного рогатого скота, птицы. Все это шло под лозунгом индустриализации сельского хозяйства, но оказалось недостаточно продуманным и нежизнеспособным. Что-то не слышно, чтобы эти комплексы сегодня кто-то взял в частную собственность. И опять главным показателем для оценки сельскохозяйственных предприятий было количество. Только теперь уже количество поголовья. В 1985 году у нас было 43,6 млн коров – гораздо больше, чем в США. А мяса было меньше. Руководители сельхозпредприятий, даже если у них не было в достатке кормов в зимний период, не имели права часть скота сдать на мясо, а остальных кормить приемлемо.

Отощавших, полуживых надо было сохранять, чтобы не подвергнуться наказаниям. Вместо повышения качества скота и, соответственно, увеличения количества мяса и молока сельхозпредприятия были нацелены на рост поголовья. Вместо интенсификации, о которой только говорили, шли по пути экстенсивного хозяйствования.

Да еще придумали, чтобы промышленные предприятия кроме сезонной шефской помощи сельскому хозяйству сами производили сельхозпродукцию для дополнительного обеспечения своих трудящихся продуктами питания.

Автор, в то время главный инженер Волжского трубного завода, на территории которого по настоянию партийных органов был построен силами завода свинарник на 1000 голов, поручил экономистам подсчитать подлинную себестоимость свинины, выращенной на металлургическом заводе. Оказалось, что себестоимость составила 22 руб. за килограмм, в то время как частники на рынке продавали ее за 4-5 руб. Но все промышленные предприятия в той или иной степени оказались втянутыми в этот экономически неоправданный способ решения продовольственной проблемы. Сельскохозяйственное производство как никакое другое не допускает административного управления из какого-либо центра. Не случайно во всем мире, при наличии гигантских корпораций в промышленности, сельское хозяйство остается сферой малого бизнеса. Но такого малого бизнеса, которому государство оказывает экономическую поддержку. Наши коллективные хозяйства должны были пользоваться той же экономической самостоятельностью, что и их западные коллеги, и при этом получать такую же поддержку. Это бы ни в коей мере не противоречило социалистической модели хозяйствования. Вместо этого ими стали командовать гораздо жестче, чем во времена мобилизационной экономики. Свидетельством тому является вышеописанный контроль сверху за поголовьем. Те, кто учредили этот контроль, исходили из предположения, что иначе в трудный по кормам год весь скот пустят под нож. Но ведь это абсурд, который может родиться только в головах чиновников, не верящих в дальновидность и зрелость руководителей и работников сельхозпредприятий.

Третьей областью неблагополучия было положение с жильем. Ежегодно строили жилья примерно по 110 млн. квадратных метров в городах, что позволило уже в 1980 году обеспечить 80 % городского населения отдельными квартирами. По меркам пятидесятых годов это было бы неплохо, но двадцать пять лет спустя этого было явно недостаточно. Огромное количество семей желало улучшить жилищные условия, но не имело возможности даже встать в очередь на расширение, так как их жилплощадь превышала минимальную норму 9 м² жилой площади на человека. Надо было кардинально переориентировать часть строительных мощностей с производственного строительства, непомерно раздутого, на жилищное. При этом многие граждане согласились бы оплатить расширение жилья за свой счет. В этом была бы определенная логика. Минимальные жилищные условия по этой пресловутой норме государство обеспечивало бы бесплатно. Дополнительные, более комфортные условия граждане приобретали бы за свой счет. Объем сбережений граждан к этому времени стал достаточно большим и позволял многим семьям оплатить

требуемый комфорт. Об этом говорит то, как люди стремились попасть в жилищный кооператив, где можно было построить жилье за деньги. Почему, спрашивается, нельзя было многократно увеличить строительство платного жилья, обеспечить его стройматериалами, техникой, рабочей силой. Надо было несколько уменьшить объемы промышленного строительства, зато была бы решена важнейшая социальная проблема. Такое решение позволило бы снизить также дефицит многих товаров престижного спроса, от которых люди без сожаления отказались бы ради улучшения жилищных условий. Тем самым и на рынке непродовольственных потребительских товаров вследствие снижения спроса могла бы появиться конкуренция, способствовавшая повышению их качества.

Но для принятия таких кардинальных решений требовалась продуманная стратегия, которой, к сожалению, не было у руководства страны. Оно видело проблему, но не было способно на решительные действия.

Четвертой областью неблагополучия нужно назвать возрастающую зависимость советского внешнеторгового оборота от конъюнктуры мирового рынка нефти и газа. Все более возрастающие поставки нефти и газа в Европу достигли стоимости 35-40 млрд. рублей. А поскольку цена крайне нестабильна, то и колебания экспортной выручки достигали величины до 10-15 млрд рублей. Такая зависимость, конечно, не имеет ничего общего с будущими заявлениями реформаторов о полной зависимости советской экономики от нефтедолларов, о том, что на них только она и держалась. При валовом общественном продукте в 1985 году 1382,5 млрд рублей выручка от продажи нефти и газа в размере 35-40 млрд рублей никак не может считаться основой экономики. Но осязаемое влияние на внешнеторговый оборот колебаний цен на нефть, это все равно пагубно для экономики. Недополучение валюты могло осложнять импортные закупки, а с ними были связаны внутриэкономические дела, и тогда они могли пострадать – уменьшилось поступление импортных потребительских товаров, и это сказалось на положении дел в розничной торговле, обострялся дефицит, вызывая раздражение покупателей.

Об этом тоже бесконечно говорили, но только в духе пожеланий, а не конкретных решений.

Можно было бы еще перечислять области неблагополучия, но такой длительный разбор не входит в задачу автора. Нам важно было отметить, что в этом десятилетии стало наглядно для всех проявляться торможение в поступательном развитии социалистической экономики. Этим воспользовались потом наши недоброжелатели, объявив, что она исчерпала себя и проиграла в соревновании с капиталистической системой, потому что от природы менее эффективна. На самом деле торможение было связано с некомпетентным управлением прекрасной системой.

Была, правда, в 1979 году предпринята попытка изменить положение дел. Было принято «Постановление ЦК КПСС и Совета министров «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства». В нем были сформулированы интересные идеи по долгосрочному планированию. Устанавливался порядок составления

перспективных планов социально-экономического развития страны на 20 лет силами Академии наук СССР, Госкомитета по науке и технике и Госстроя СССР. Затем на основе этих двадцатилетних перспективных планов должны были составляться десятилетние с разбивкой по пятилеткам, а затем уже пятилетние. Самым ценным в этой схеме было то, что основой планирования предполагалось сделать научные прогнозы, а не интуитивно волевые решения, как это было до тех пор, особенно со времени Хрущева. Были еще интересные решения, но самое главное – приоритет стоимостных показателей, отраслевая раздробленность, мешавшие развитию, остались в хозяйственном механизме.

Но и то хорошее, что было заложено в этом постановлении, осталось нереализованным, поскольку с уходом А.Н. Косыгина с поста Председателя Совета министров СССР оно было предано забвению.

Пришедший ему на смену Н.А. Тихонов, бывший по своей сути чиновником средней руки, уже не пытался ничего менять. А новый Генеральный секретарь ЦК КПСС Андропов понимал кризисность положения, но не разбирался в экономике. И не успел разобраться в силу короткого срока пребывания у руля.

Так и случилось, что требуемых изменений в управлении хозяйственной системой не произошло.

Выводы по главе

Опыт социалистического строительства в СССР показал, что социалистическая экономика при правильном управлении ею обладает неоспоримым преимуществом в эффективности. Нигде в мире ни до ни после не было таких темпов экономического роста, как в СССР в первые тридцать лет функционирования социалистической экономики. Но она гораздо более уязвима при ошибках в управлении ею, чем капиталистическая, в которой элемент стихийности автоматически нивелирует ошибки, допускаемые на макроуровне.

Постепенное расхождение хозяйственного механизма с сущностью социалистической экономики привело к постепенному снижению ее эффективности в последние тридцать лет. И хотя она оставалась в целом достаточно конкурентоспособной и живучей, преимущества ее перестали быть столь очевидными.

Глава 2

ПРИЧИНЫ ЗАСТОЯ

На этапе развития советской экономики, который мы условно назвали «мобилизационным периодом», преимущества социалистического способа хозяйствования не вызывали сомнения. Проведенная за 13 лет индустриализация вывела советскую экономику на второе место в мире после США. К началу Великой Отечественной войны способность обеспечить вооружением Красную Армию в борьбе с гитлеровской коалицией, на которую работала промышленность всей Европы и, наконец, восстановление в фантастически короткий срок полностью разрушенного народного хозяйства Европейской части СССР, показали бесспорные преимущества социалистической экономики. Восхищаясь «германским чудом», «японским чудом», многие современные экономисты то ли забыли, то ли не хотят вспоминать о «советском чуде», которое по масштабам совершенного было гораздо более впечатляющим. Именно об этом периоде говорил Черчилль, выступая 23 декабря 1959 года в палате лордов по случаю 80-летия со дня рождения Сталина: «Он принял Россию с сохой, а оставил ее оснащенной атомным оружием». Но после окончания мобилизационного периода, на котором цели развития экономики определялись в значительной мере внешней средой, а масштабы производства были не столь велики, как впоследствии, необходимо было найти новые, адекватные изменившейся ситуации методы управления экономикой. Внутренне присущие социалистическому способу ведения хозяйства преимущества, заключающиеся в приоритете общенародных долгосрочных целей над частными сиюминутными, и позволяющие поэтому наиболее эффективно использовать все виды ресурсов, раскрываются в полной мере только при умелом управлении народным хозяйством. К сожалению, в управлении был допущен ряд серьезных ошибок, которые постепенно снижали эффективность социалистической экономики и постепенно привели ее к состоянию, которое не без оснований было впоследствии названо периодом застоя. Эти ошибки были устранимыми. Можно было, не ломая всего экономического уклада, выйти из застоя. Но история распорядилась иначе. О причинах разрушения социалистического способа производства, сопровождающегося беспрецедентной в экономической истории катастрофой, мы будем говорить позднее. А сейчас остановимся на ошибках в управлении экономикой, создавших предпосылки для ее разрушения.

Это были следующие ошибки:

1. Ошибки в методологии планирования.
2. Ошибки в определении потребностей.
3. Ошибки в оценке результатов хозяйственной деятельности предприятий.
4. Ошибки в управлении государственной собственностью.
5. Ошибки в ценообразовании.
6. Ошибки в распределении.
7. Ошибки во внешнеэкономической деятельности.
8. Ошибки в управлении научно-техническим прогрессом.

2.1. Ошибки в планировании

Преимущества для экономики страны, заключающиеся в использовании государственного планирования, сегодня для большинства экономистов очевидны. Государственное планирование использовалось в определенной степени во многих странах в экстремальных ситуациях, в первую очередь, во время войн и послевоенного восстановления. Оно использовалось во время Первой мировой войны в Германии, Англии, Франции, России, когда внешние обстоятельства определяли цели. В мирное время оно было впервые использовано в СССР, и блестящие результаты советской экономики показали его эффективность. Это было настолько убедительно, что некоторые элементы государственного планирования были использованы правительством Рузвельта в США для выхода из кризиса. Во время и после Второй мировой войны многие капиталистические страны так же использовали государственное планирование. Особенно успешно оно применяется во Франции, Японии, а в последние десятилетия в Южной Корее и некоторых странах Юго-Восточной Азии. При этом тщательно изучался опыт государственного планирования в СССР, его достоинства и недостатки. Но в самом СССР, к сожалению, планирование становилось все менее научно обоснованным, и поэтому постепенно недостатки планирования все больше и больше снижали его эффективность. Вместо того чтобы выявить недостатки и усовершенствовать планирование, реформаторы решили отказаться от самой идеи планирования. О каких же недостатках советского планирования идет речь?

2.1.1. Соотношение темпов роста производства средств производства и потребительских товаров

На этапе индустриализации было принято совершенно правильное решение об опережающих темпах роста товаров группы А (средства производства) по отношению к темпам роста товаров группы Б (потребительские товары).

Это решение диктовалось двумя причинами: во-первых, желанием в короткие сроки механизировать труд в промышленности и сельском хозяйстве, а для этого надо было обеспечить эти отрасли станками, тракторами, экскаваторами, комбайнами и т.п. Освобождение от ручного труда позволяло резко повысить производительность труда, уровень квалификации населения. Создавалась основа технического прогресса, развития науки; во-вторых, интересами обеспечения обороноспособности, которая не была бы возможной без современной военной техники.

Такой выбор дорого дался советскому народу, потому что средства для создания тяжелой промышленности изымались, в первую очередь, из сельского хозяйства и за счет недостаточного потребления городского населения. В нормальных условиях, когда индустриализация протекала постепенно в США, Англии, Германии, Франции, денежные средства для развития производства товаров тяжелой промышленности поступали от легкой промышленности, сельского хозяйства по мере их появления вследствие механизации труда. Такое

постепенное нормальное развитие требовало многих десятилетий. Руководство страны, исходя из интересов обороноспособности, пошло на вариант интенсивной индустриализации и смогло убедить в необходимости такого тяжелого выбора советский народ, который с поразительным энтузиазмом воспринял этот тяжелый выбор. Таких темпов роста промышленного производства не знала история.

Но после окончания Великой Отечественной войны и завершения восстановительного периода отпала необходимость в опережающем темпе роста товаров группы А. На самом высшем уровне (решение XIX съезда ВКП(б)) в 1952 году было принято это важное стратегическое решение. И потом неоднократно повторялась мысль о необходимости отказаться от опережающего темпа роста товаров группы А, потому что эта диспропорция снижала возможность обеспечить достойный уровень потребления. И, тем не менее, еще 30 лет диспропорция сохранялась. О причинах этого недопустимого для роста благосостояния граждан перекоса в развитии экономики мы еще будем говорить позднее. Он не является имманентным социалистическому производству, но случилось так, что этот перекоп постоянно сопутствовал ему и стал восприниматься критиками социалистической экономики как неизбежно ей присущий.

2.1.2. Пропорция между потреблением и накоплением

Известно, что пропорция между накоплением и потреблением имеет огромное значение для благосостояния граждан страны и устойчивого ее развития. Об этом достаточно подробно написано у Кейнса в «Общей теории занятости, процента и денег» [29]. Недостаточное накопление ставит под угрозу стабильное развитие в будущем, а избыточное накопление сказывается на сегодняшнем благополучии. Если на этапе «мобилизационной экономики» перенос центра тяжести в сторону накопления можно было оправдать в силу ранее описанных причин, то после его окончания доля накопления на уровне 28-30 % от ВВП не была обоснованной и явилась причиной недостаточно быстрого роста благосостояния народа.

В табл. 2.1 приведены данные, взятые из публикации М. Сидорова [30], в то время заместителя директора НИЭИ при Госплане СССР.

Таблица 2.1

Доля накопления в ВВП, %

| Годы | СССР | США | Зап. Европа | Япония |
|------|------|------|-------------|--------|
| 1970 | 29,3 | 15,1 | 23,7 | 39,0 |
| 1975 | 29,0 | 14,0 | 21,5 | 32,8 |
| 1980 | 27,6 | 15,5 | 21,0 | 32,2 |
| 1985 | 28,6 | 17,2 | 19,3 | 28,9 |

Из этой таблицы мы видим, что для стран, находящихся в стадии стабильного развития, доля накопления находится в пределах 15-20 %. Япония, которая до

80-х годов находилась в состоянии догоняющей страны, то есть ускоренно преодолевающей отставание, имела высокую долю накопления. Сейчас эта доля снизилась, и стало стремительно расти благосостояние. Почему же у нас доля накопления была столь высокой? Никаких серьезных теоретических обоснований, судя по статье, безусловно, компетентного специалиста зам. директора НИЭИ Госплана СССР приведено не было. А если учесть, что еще в доле потребления завуалированы значительные затраты на оборону, которые по экспертным оценкам составляли около 5-10 % от ВВП, то остается восхищаться эффективностью социалистической экономики, которая при столь малой доле потребления обеспечивала достаточно приемлемый уровень благосостояния. По качеству питания, например, наша страна находилась на 5-7 месте, по оценкам ЮНЕСКО.

Можно высказывать сомнение в том, надо ли было изымать на оборону 5-10 % ВВП. Кстати, в период критики советской действительности много писалось о том, что не надо было иметь такое количество танков и ракет. А сегодня бывшие американские деятели спецслужб в мемуарах описывают, как они успешно раздували гонку вооружений, чтобы измотать советскую экономику. Они-то понимали, что тратя 5% от своего ВВП и добиваясь, чтобы СССР для поддержания военного паритета тратил большую долю от меньшего по объему ВВП, они изматывают нашу экономику. Но это вопрос политический, а не вопрос эффективности экономики. А вот как при таком ежегодном изъятии наша экономика еще продолжала наращивать ежегодно ВВП и еще обеспечивать неуклонный, хотя и не очень крутой, рост благосостояния – это уже вопрос экономический. Можно усомниться в точности расчетов, выполненных Кара-Мурзой в книге [13, с. 451], но принципиально он прав, говоря, что если бы не ежегодное изъятие на оборону, темп роста составлял бы у нас около 23,5 % против американских 8,6 % с учетом их изъятия на оборону. Так, где же неэффективность плановой экономики, якобы заложенная в ее природе? Наоборот, мы видим, что социалистическая экономика благодаря синергетическому эффекту, заключающемуся в сонаправленности усилий на достижение общих целей, обладает очень высокой эффективностью. Автор не располагает данными и методологией, позволяющей обоснованно судить, правильно ли были выбраны пропорции между накоплением и потреблением и размером изъятий на оборону. Но точно известно, что таких расчетов не было и у тех, кто принимал решение по установлению этих пропорций. А вот это уже принципиальная ошибка. В стране, располагающей блестящей математической школой, можно и необходимо было иметь систему анализа экономической ситуации и прогнозирования будущего, чтобы принимать решение о макроэкономических пропорциях обоснованно.

Кстати, когда при Горбачеве заговорили о снижении темпов роста, как о характерном только для социалистической экономики СССР экономическом явлении, то не учли, что на начало 80-х годов пришелся конец понижательной волны длинного кондратьевского цикла, который во всем мире привел к снижению темпов роста, и что в это же время шла война в Афганистане, увеличившая отвлечения средств на оборону. То, что были серьезные основания

быть недовольными многими явлениями в экономике, бесспорно. Но кричать «караул» и все ломать не было никаких оснований. Если бы было грамотное моделирование развития, то снижение темпов роста было бы ожидаемым. И решение надо было бы искать, в первую очередь, в политической сфере, а не крушить экономику. **Итак, ошибка заключалась в том, что пропорции между потреблением и накоплением, приведшие к замедленному по сравнению с европейскими странами росту благосостояния, принимались без расчетов.**

Резкое отличие в пропорциях от других стран не осмысливалось и последствия не просчитывались. Ощущая на себе эти последствия, да еще возбуждаемые умело построенной пропагандой, люди начали сомневаться в эффективности самого способа производства и говорить: «Если капитализм так плох, то почему там народ живет лучше». Если бы им объяснили, что это результат политических решений и дали возможность принять участие в выборе этих решений, то может быть большинство и согласилось бы с замедленным темпом роста благополучия ради сохранения целостности и независимости страны, сохранения социалистического строя, дававшего большинству людей уверенность в будущем и равные возможности в обеспечении здоровья, образования, рабочих мест и т.п.

2.1.3. Ориентация преимущественно на количественный рост

Одним из тяжелых по последствиям заблуждений в планировании была ориентация на преимущественно количественный рост. Действительно, проще всего судить о развитии экономики страны по количественным показателям: сколько произведено за год тонн стали, изготовлено тракторов, станков, комбайнов, сколько изготовлено телевизоров, пар обуви и т.п. Поэтому в народнохозяйственных планах намечалось постоянное увеличение этих цифр. Такая настроенность на количественный рост была понятна и оправдана на мобилизационном этапе и перестала быть оправданной, когда уже произошло первичное насыщение. Когда в сельском хозяйстве лошадь заменяли трактором, это был такой прогресс, что некоторые недостатки трактора, в смысле надежности, эргономичности воспринимались как допустимая неприятность. Когда наши потребители получали возможность иметь в своем распоряжении холодильники, телевизоры и другую бытовую технику, то сама возможность удовлетворения соответствующих потребностей рассматривалась как благо, а недостаток их качества воспринимался как второстепенное обстоятельство. Но когда произошло первичное насыщение рынка, во всех развитых странах качество стало важнейшим условием повторных покупок и, соответственно, важнейшим критерием конкурентоспособности продукции и успеха товаропроизводителей. И в нашей стране, еще начиная с 30-х годов, много и очень правильно говорили о качестве, была даже десятая пятилетка качества. Но при планировании это самое качество отходило на второй план. Оно не отражалось в плановых цифрах. И что самое опасное, предусматривался обязательный количественный рост без анализа того, нужен ли он. А ведь количественный рост почти всегда достигается в ущерб повышению качества.

Рассмотрим это положение на примере черной металлургии. Уже в семидесятых годах СССР производил стали и проката больше всех в мире, в том числе больше, чем США. Следовало бы задуматься, почему самая мощная в мире экономика обходится гораздо меньшим (почти в 1,5 раза) количеством стали. Производя гораздо больше машиностроительной продукции, американцы потребляли черных металлов значительно меньше, и у специалистов не возникало сомнений в том, что это следствие более высокого качества американской стали. Казалось бы, вывод очевиден – надо сократить наращивание объема добычи руды, производства чугуна, стали и направить высвободившиеся за счет этого сокращения средства на повышение качества металлопродукции. Ведь ресурсы всегда ограничены. Если инвестиции направляются на создание новых рудников, доменных печей, сталеплавильных агрегатов, а именно это приходится делать, планируя рост объемов, то их недостает для создания оборудования, технологических процессов, позволяющих повысить качество. В большинстве случаев тут выбор: или-или. Вместо того чтобы на основе анализа мирового опыта и собственных потребностей делать обоснованный выбор, наши руководители априори планировали рост объемов, обрекая отрасль на бессмысленное расточительство. И все потребители черного металла имели дополнительные потери из-за его низкого качества. И те, кто эксплуатировал машины, конструкции, изготовленные из недостаточно качественного металла, несли повышенные расходы.

Эта заданность в планировании на количественный рост имела место по всем важнейшим направлениям планирования. По количеству произведенных станков, тракторов, комбайнов мы к началу 80-х годов были на первом месте в мире, но по качеству этой продукции в большинстве случаев значительно уступали тем же американцам. А ведь с этой продукцией тоже в большинстве случаев имеет место альтернативный выбор. Можно расходовать средства на рост производства тракторов, а можно их направить на повышение качества и тогда уменьшится потребность в них. Если трактора простаивали до 40 % времени из-за поломок, неудовлетворительного обеспечения запчастями, то для выполнения того же объема работ потребность в них вырастала в 1.5 раза.

Сторонники капиталистической экономики могут в этом месте заявить – вот он коренной порок социалистической экономики. При наличии конкуренции такого не могло бы быть, продукция недостаточного уровня качества не приобреталась бы, и производитель вынужден был бы делать высококачественную продукцию, и будут правы, но лишь отчасти.

Во-первых, и в условиях социалистического способа производства можно обеспечить конкуренцию и такие условия распределения, при которых некачественная продукция не могла бы быть продана. Как этого добиться, будет сказано позднее.

Во-вторых, плановой экономикой можно управлять грамотно, а не так, как это делалось последние десятилетия. Ведь никто не отказывается от использования высокоэффективной машины только потому, что управление ею требует квалификации. Точно так же нелепо отказываться от высокоэффективной социалистической экономики только потому, что управление ею требует

применения научных методов, а не примитивных, интуитивных. То, что наша наука и промышленность были в состоянии обеспечивать производство высококачественной продукцией, подтверждается достижениями в космической области и в области вооружений, которые оказались настолько серьезными, что и через 20 лет после развала экономики обеспечивают суверенитет нашей страны. И секрет этих достижений не в том, что на оборонщиков сыпался золотой дождь, а в том, что в оборонной промышленности существовала система управления качеством, не допускающая приоритета количества над качеством. За невыполнение объемов там тоже взыскивали, но ответственность за поставку некачественной продукции была неизмеримо выше. И отдавая дань японским методам создания высококачественной гражданской продукции, следовало бы помнить, что они во многом тождественны с тем, что применялись у нас в оборонной промышленности. К сожалению, свой собственный опыт управления качеством военной продукции мы не использовали в производстве продукции гражданской промышленности, потому что здесь всегда было приоритетным количество. В итоге к началу 80-х годов сложилось устойчивое отставание по многим видам продукции, которое было особенно очевидным во внешнеторговых операциях до реформирования и стало одной из причин коллапса в некоторых отраслях после реформы, когда импорт стал вытеснять отечественные товары на внутреннем рынке. В первую очередь это коснулось легкой промышленности, а также производства бытовой техники.

2.1.4. Сбалансированность планов

Одним из принципов планирования была сбалансированность планов, сущность которой понималась как равенство потребления и производства какого-то вида продукции. Вроде бы все правильно. Производить каждого вида продукции необходимо ровно столько, сколько потребляется. Тогда не будет ни излишков, ни дефицита. Для этого заранее определялась потребность соответствующими методами и планировалось производство. Ошибочность такой сбалансированности заключалась в том, что предполагалось абсолютное равенство. А надо было обязательно закладывать в планах некоторое превышение производства над потреблением. Надо было планировать излишки, чтобы наверняка предотвратить возможность появления дефицита, чтобы обеспечить возможность развития и создать условия для конкуренции.

Те, кто считали возможным закладывать в план абсолютное равенство производства и потребления, видимо, не понимали вероятности (стохастичности) характера экономических процессов. Прогнозируя последствия любой деятельности, невозможно абсолютно точно знать результат. Его нужно предвидеть с определенной степенью вероятности в каком-то заданном интервале. Даже в таком элементарном технологическом процессе, как изготовление цилиндрической детали на токарном станке, нам не придет в голову ожидать, что диаметр будет, допустим, ровно 100 мм. Мы знаем, что он будет колебаться в каком-то интервале, именуемом допуском (допускаемым отклонением), потому что есть множество факторов, влияющих на величину диаметра, которое

невозможно точно определить. И вообще, образованные люди знают, что все природные процессы имеют вероятностный характер. Но если даже для элементарной технологической операции результат можно определить не точно, а в каком-то заданном интервале, с какой-то степенью вероятности, то как же можно ожидать, что предприятие, на котором трудится множество людей, совершающих сотни тысяч или миллионы операций, может заранее знать определенный результат без каких-либо допустимых отклонений. Конечно, это невозможно. Нельзя заранее точно сказать, что завод за год сделает ровно десять тысяч комбайнов. Можно сказать, что интервал, в котором будет укладываться результат, будет таким-то, допустим, от 9500 до 10500 штук.

Позднее мы еще вернемся к вероятности планирования, а пока только отметим, что если потребность в этих комбайнах определена правильно и равна действительно десяти тысячам, то можно заранее быть уверенным, что в результате баланса, построенного на абсолютном равенстве производства и потребления, образуется либо излишек, либо дефицит. Что же страшнее?

Конечно дефицит, потому что дефицит приведет к двум тяжелым последствиям: во-первых, нарушаются все процессы у потребителей, и последствия могут быть многоступенчатыми. Это так называемый принцип «домино», когда, уронив одну костяшку, можно спровоцировать тем самым падение других, расположенных рядом с ней. Экономические потери возрастают многократно; во-вторых, дефицит снижает вероятность конкуренции, потому что на самую некачественную и дорогую продукцию найдется покупатель, если потребность в ней неотвратима. Излишек тоже неприятен, так как может привести к бросовым затратам на создание излишней продукции или на ее хранение, если она может быть впоследствии использована. Поэтому его стараются минимизировать, но не волевым решением руководителей, а на основе методов математической статистики.

Излишек в планировании необходим не только потому, что он является методом предотвращения дефицита при заранее известном объеме потребления.

Излишки в экономике необходимы всегда, чтобы обеспечить возможность развития производства у потребителей. Представим себе, что у потребителя нашей продукции произошли какие-то изменения в течение планируемого периода, которые позволяют ему производить больше своей продукции и для этого потреблять больше, чем мы предполагали, нашей продукции. Если у нас нет излишков, то мы не сможем создать ему условия для реализации возникших у него возможностей и тем самым затормозим его развитие.

Вот почему, составляя баланс между производством и потреблением, надо всегда закладывать излишки. В разных отраслях они могут быть разными. В одних эти излишки могут составлять доли процентов, в других проценты или даже десятки процентов. Их величина зависит от характера производства и потребления, от стоимости излишков. Важно понимать, что недопустимо абсолютное равенство, что необходимо научно, обоснованно определять величину излишков. В советском планировании этого понимания не было и научно обоснованных методов определения излишков не использовалось. В этом заключается одна из причин того, что в стране, использующей планирование и

имеющей высокоразвитую экономику, во многих отраслях ощущался дефицит необходимых товаров.

Можно ли считать этот недостаток советского планирования внутренне присущим самому планированию? Конечно, нет. Это следствие непонимания необходимости использования достижений науки в планировании. Никому не пришло бы в голову проектировать сложное оборудование, космическую технику без использования современных математических методов, а в планировании обходились приемами арифметики.

2.1.5. Дискретное планирование

Все планирование в нашей стране, да и в других странах пока тоже, осуществлялось дискретно. Один раз в пять лет или один раз в год разрабатывался план на весь запланированный период, и планы не менялись. Но это неправильно. Планирование должно быть непрерывным. Планирование – это предварительное принятие решений до начала действий. Как только составлен план и начались действия, так сразу же выявляются какие-то заранее не предусмотренные внутренние обстоятельства. Кроме того, изменяется внешняя среда и тоже не точно, так, как было предусмотрено прогнозами. Следовательно, планы должны постоянно корректироваться. Кроме того, если план составляется на какой-то промежуток времени, допустим, на 5 лет, то понятно, что знание пятилетней перспективы необходимо не раз в 5 лет, а ежегодно.

Если уподобить планирование освещению участка дороги перед движущимся автомобилем, то ни у кого не вызовет сомнения необходимость держать включенными фары автомобиля постоянно. Вряд ли можно представить удачную езду, если бы автомобилист лишь периодически освещал перед собой участок дороги и ехал без света, пока этот участок не кончится. Непонятно почему считалось необходимым в 1982 году знать, что будет происходить в 1985, но в 1983 году не считалось необходимым знать, что будет происходить в 1986 году. Если какой-то интервал планирования избран, то он должен сохраняться постоянно. И корректировка планов – это не зло, а объективная необходимость. Главная ценность планов не в тех цифрах, которые появляются в результате расчетов, а в самом процессе планирования. Планируя, люди приучаются заранее продумывать будущие решения и предвидеть их последствия. Предвидение было полезно всегда. Но сейчас, когда изменения происходят столь стремительно, без умения предвидеть, управлять вообще невозможно. Времени для принятия решений не остается, если начинать заниматься выработкой решения уже тогда, когда надо реагировать.

Опоздание с принятием решений так же опасно, как запоздалая реакция автомобилиста, едущего на высокой скорости. Она чревата аварией.

Итак, непрерывность планирования необходима, потому что все время должен сохраняться определенный освещенный планом период времени и потому, что по мере реализации планов выявляются обстоятельства, требующие поправок и уточнений в самих планах.

Необходимость уточнений обусловлена тем, что уровень детализации планов зависит от того, как далеко отстоит по времени планируемое мероприятие или проект от момента планирования. Если в стратегическом плане предусмотрено мероприятие, намеченное к реализации через год, то, естественно, что оно должно быть проработано с большей степенью подробности, чем то, которое намечается к реализации через 3 года. При непрерывном планировании со временем, когда до его реализации остается тоже год, второе мероприятие окажется проработанным с такой же степенью детализации, как первое в сегодняшнем плане. Возможность внесения уточнений при непрерывном планировании избавляет от необходимости вносить в планы недостаточно обоснованные решения. Одним из недостатков советского пятилетнего планирования было желание с одинаковой степенью детализации прорабатывать в планах, как второй, так и пятый год пятилетки. Естественно поэтому, что годовые планы пятого, например, года существенно отличались от их параметров в пятилетнем. Это расхождение рассматривалось как нарушение принципа, как преступление тех, кто санкционировал такое отступление. На самом же деле это была объективная необходимость внесения уточнений. Правильнее было бы не детализировать пятый год по тем характеристикам, которые невозможно с достаточной степенью надежности прогнозировать, и тем самым не закладывать необходимость будущих отступлений от этих параметров.

2.1.6. Излишняя централизация и детализация

Плановое развитие экономики, являющееся одним из важнейших достояний социалистического способа производства, совершенно не обязательно должно было быть таким всеохватывающим и детально разработанным, каким оно было у нас. Множество критиков советской системы планирования совершенно справедливо указывало на невозможность и нецелесообразность планирования всего из единого центра. Сторонники жестко централизованного планирования, признавая его фактическое несовершенство, полагали, что оно может быть устранено при применении компьютерных систем.

Начиная с 60-х годов, велись серьезные работы по математическому моделированию экономических процессов с тем, чтобы впоследствии компьютеризировать централизованное планирование. Задача оказалась невыполнимой. Крупные компании на Западе тоже пытались решать подобные задачи для внутрифирменного планирования и тоже потерпели неудачу, хотя масштаб задач у них был гораздо более скромным. Это была пора компьютерного романтизма, когда предполагалось, что с помощью компьютеров можно решать любые задачи. Сейчас пришло понимание того, что управлять с помощью компьютеров даже предприятием, не говоря уже об управлении компанией или тем более экономикой страны, задача гораздо более сложная, чем управлять полетом космического корабля на расстоянии миллионов километров.

В то же время пришло понимание того, что всеохватывающее планирование не только невозможно, но и нецелесообразно. Государственное планирование необходимо для установления пропорций, обоснованного выбора направлений и

ориентировочного обозначения рубежей. Оно необходимо не для того, чтобы диктовать предприятиям, сколько какого вида продукции в каком году и какого качества необходимо произвести, как это проектировалось и у нас. А для того, чтобы обеспечить возможные направления его развития. Поясним на примере. Сегодня Россия является поставщиком топливных ресурсов для многих стран. Это не радует, потому что мы продаем свое богатство, цена которого будет расти в будущем. Но это факт. Могут ли предприятия, изготавливающие трубы для трубопроводов, цистерны для перевозки жидкого газа и т.п., сами определять, сколько и какого качества этой продукции потребуется через 5-10 лет? Наверняка нет. Но чтобы в нужное время суметь поставлять такую продукцию, они должны знать это сегодня, потому что на создание соответствующих производств необходимы несколько лет и значительные инвестиции. Они могут успешно развиваться, только зная перспективу, которую им может дать государственное планирование. Они сами смогут разрабатывать планы своего развития, зная перспективу. А централизованное планирование пыталось решить эти задачи за них, сковывая их самостоятельность и создавая помехи в их развитии. Эти помехи были очевидными, и поэтому подвергалось критике само планирование. А вот это уже ошибка, проистекающая из того, что от критиков планирования ускользало понимание позитивных сторон планирования, что, самое главное, у них не было понимания того, что планирование совершенно не обязательно должно быть таким. Есть немало отраслей, в которых централизованное планирование вообще не нужно. Зачем, например, необходимо было устанавливать предприятиям, сколько они должны производить конфет, печенья, сгущенного молока и т.п. Сколько требуется сахара, муки, молока, то есть сырья для производства этих разнообразных товаров, имеет смысл планировать. Это базовые величины, которые определяют жизнеобеспечение народа. Их надо планировать и отслеживать их выполнение. Так же как любое государство не может не волновать вопрос о том, сколько оно производит мяса, овощей, фруктов, ибо это вопросы продовольственной безопасности. Но это не значит, что надо планировать мясокомбинатам или заводам, производящим фруктовые соки и овощные консервы, сколько и какого качества их необходимо произвести. Естественно, что излишняя детализация планирования порождает неизбежные ошибки, которые вызывали раздражение и у производителей, и у потребителей, и создавалось впечатление о порочности самой идеи государственного планирования и плановой экономики. Сейчас постепенно приходит понимание необходимости восстановления государственного планирования. Правда, это предпочитают называть промышленной политикой, национальными проектами и т.п.

Итак, излишняя централизация планирования принесла вред, и этот вред становился тем более ощутимым, чем более дифференцированным и масштабным становилось производство. Об этом пороке много писали, говорили, но ничего не сделали. Потому что не было серьезной науки о планировании, которая бы позволила выработать методологию, позволяющую определить, что на каком уровне следует планировать, с какой степенью количественной определенности.

2.1.7. Напряженность планирования

Одной из серьезных стратегических ошибок была идея напряженности планирования. Это идея исторически пришла в планирование из периода мобилизационной экономики, когда сознавая необходимость срочного преодоления технического разрыва во избежание опасности разгрома, руководство страны инициировало ускорение выполнения планов. Призывы выполнять пятилетку в четыре года и т.п. находили отклик в народе, и порождаемое желанием ускорить выполнение планов напряжение воспринималось как временная необходимость. Потом была война и послевоенное восстановление. Напряженность тоже была понятна. Но нельзя жить в напряжении всегда. Тем не менее сама парадигма напряженного планирования оставалась неизменной, а в 70-х годах, когда торможение в развитии стало очевидным, она усилилась еще идеей встречных планов.

В чем же порочность напряженного планирования в том виде как оно реализовывалось в нашей стране?

Во-первых, напряженность планирования заключалась в принятии в расчеты на будущий период лучших показателей за прошлый период. Это безграмотный с математической точки зрения подход широко практиковался. Естественно, планы, построенные на лучших, а не на средних показателях, были маловероятно выполнимыми. А предприятие, зная, что их лучшие, иногда полученные в силу случайного благополучного сочетания обстоятельств результаты, будут положены в основу заданий на будущее, старались не допускать таких результатов, тормозя тем самым развитие. Напряженное планирование в силу этих причин провоцировало сокрытие возможностей, а не выявление их.

Во-вторых, существует четкая зависимость между напряженностью планов и вероятностью их выполнения. И зависимость это обратная. А если учесть еще неверную трактовку сбалансированности планов, о которой мы писали ранее, то неудачное стечение случайных факторов, приводящее к невыполнению планов, создавало у потребителей соответствующую цепную реакцию.

Сам лозунг «Все резервы производству», провозглашавшийся в эти годы, изначально порочен. Без резервов не может длительно существовать ни одна система, ибо она погибла бы в любой экстремальной ситуации. Как же могла советская экономика существовать устойчиво при таком планировании? Скрывая резервы, руководитель любого уровня стремился к тому, чтобы вышестоящий уровень управления не знал обо всех его возможностях. Об этом же сокрытии возможностей при неправильном планировании, не использующем законы математической статистики, пишут западные специалисты по планированию. Это нормальная реакция на неправильное планирование при любом способе производства.

Итак, напряженное планирование приводит к систематическому созданию дефицита и сбоям в системе у потребителей и к замедлению реализации возможностей изготовителей.

Апофеозом этой вредной практики напряженного планирования была идея «встречных планов». Трудовым коллективам предлагалось сверх и так

напряженных планов принимать еще дополнительные планы, именуемые «встречными». Автору, в то время главному инженеру Волжского трубного завода, приходилось участвовать в этих процедурах. Когда кроме плана, допустим 1200 тыс. тонн труб в год, установленного заводу, от коллектива требовалось принять еще план «встречный», допустим на 5 тыс. тонн. Поскольку вся система была сбалансирована, то никакого обеспечения ресурсами на этот «встречный план» не полагалось, зато продукция этого «встречного» плана расписывалась по покупателям.

Сейчас трудно представить, как можно, находясь в здравом уме, заниматься подобными манипуляциями. Ясно, что это только усугубило дефицит, но инициаторам этой идеи казалось, что они его устранили. Вместо излечения болезни ее загоняли вглубь.

Заканчивая рассмотрение принципиальных ошибок, имевших место в планировании, приведших к серьезному снижению эффективности социалистической экономической системы, следует еще раз отметить, что ни одна из них не является внутренне присущей системе. Они могли бы быть исправлены, если бы решения принимали специалисты по методологии планирования, а не дилетанты из горбачевской команды реформаторов. **Современная экономика не может существовать без государственного планирования и к нему придется возвращаться, естественно, в новой форме. Важно не повторять ранее допущенных ошибок.**

2.2. Ошибки в определении потребностей

Поскольку целью экономического развития является удовлетворение материальных и духовных потребностей, то, казалось бы, прогнозирование этих потребностей должно быть неременным условием планового развития экономики. Причем прогнозирование не эмпирическое, а научно обоснованное, потому что все, что делается потом, может оказаться ненужным, если неправильно определены потребности.

Поясним эту мысль на нескольких примерах.

В свое время очень много писали о продовольственной программе, разработку которой якобы возглавлял лично Л.И. Брежнев. Одной из острейших проблем в то время было обеспечение потребителей мясопродуктами. К концу 70-х годов фактическое потребление мяса в нашей стране составляло 67 кг на человека (в 1,5 раза больше, чем в настоящее время). Всем было ясно, что этого количества недостаточно, поскольку за мясопродуктами по всей стране были очереди, что являлось следствием превышения спроса над предложением. Казалось бы, при разработке программы в первую очередь следовало положить в основу научно определенную величину разумного потребления мяса. Эта норма должна была быть определена врачами-диетологами с учетом климатических условий СССР, культурных традиций населяющих его народов, условий труда и т.п. И она была определена в размере 81 кг мяса в год. Но за основу

целеполагания был принят средний уровень потребления мясопродуктов в США. Почему надо было брать потребление США за эталон? Сегодня американцы сами бьют тревогу об опасности их культуры питания, складывающейся стихийно под влиянием компаний, производящих продукты питания. И это не единственный случай, когда в качестве эталона, к которому надо стремиться в потреблении, принимали и принимают уровень удовлетворения потребностей в развитых странах (по жилью, по количеству автомобилей на домохозяйство и т.п.). Спрашивается, кто доказал, что тот уровень удовлетворения потребностей действительно разумен, особенно с учетом различий в климате? Получается парадокс.

Когда проектируются трактора, здания для мясокомплексов, выращивается скот, строятся мясокомбинаты и т.п., мы пользуемся расчетами, основанными на научных знаниях. То есть, двигаясь к достижению цели, мы используем научные знания, а саму цель определяем априори. Не случайно Эйнштейн в свое время сказал, что двадцатый век научился совершенству в достижении целей, но не научился выбирать их. Казалось бы, где же, как не при социализме, можно прогнозировать и воспитывать потребности. Если планирование применяется для производства, то почему потребление отдается стихийному развитию.

В период «мобилизационной экономики» эти проблемы не были актуальными, потому что до минимального уровня удовлетворения неотложных потребностей было далеко. Всем было ясно, что надо как можно больше производить мяса, хлеба, молока, одежды, обуви и т.п.

Но как только первичное насыщение наступило, следовало задуматься над следующими вопросами: во-первых, безграничен ли рост материальных потребностей с точки зрения возможностей их обеспечения производством и с точки зрения целесообразности их возрастания; во-вторых, в каких сферах потребления можно установить разумный, с точки зрения медицины, социологии, предельный уровень и каким он должен быть; в-третьих, какие задачи в области потребления следует устанавливать на планируемый период.

2.2.1. Возможность и целесообразность безграничного роста материальных потребностей

Во всех учебниках по политэкономии социализма удовлетворение неуклонно растущих потребностей объявлялось целью экономического развития. Примерно так же формулировали цели экономики и в Западном мире, хотя уже в 70-х годах появились первые предупреждения футурологов об опасных экологических последствиях роста потребления. Наши политэкономы отмахивались от этих опасений, приравнивая их к мальтузианству. Почему же?

Вплоть до последних десятилетий XX века считалось, что научно-технический прогресс является гарантией неограниченного роста потребления. Он позволяет находить все новые и новые ресурсы для обеспечения производственной деятельности и создавать способы нейтрализации вредных последствий этой деятельности. Но практика опровергает эти оптимистические предположения. По данным известного футуролога А. Дюрнинга, приведенным в статье «Сколько же нам

надо?», в ежегодно издаваемом в США сборнике «State of World» [31], на долю промышленно развитых стран приходится 3/4 потребления электроэнергии, 2/3 мирового потребления стали, алюминия, свинца и, соответственно, 2/3 объема выбросов в атмосферу газов, создающих парниковый эффект, и 2/3 тепловыделений, приводящих к катастрофически опасным изменениям окружающей среды. Если бы остальные 5/6 населения Земли были способны производить столько, сколько производят и потребляют сегодня «Золотой миллиард», то нагрузка на окружающую среду возросла бы в 4 раза и планетарная катастрофа уже стала бы реальностью. Можно ли воспрепятствовать остальному человечеству добиваться такого же потребления, которое существует сегодня в развитых странах? Такие попытки экономического и политического воздействия на сохранение неравномерности потребления предпринимаются, особенно с момента возникновения однополюсного мира, но вряд ли они будут успешны. Об этом говорят решения совещаний глав государств в Рио-де-Жанейро и Киото. Хотя против этих решений, направленных на ограничение расходования многих видов ресурсов и вредных воздействий на окружающую среду, выступают США, но есть основание предположить, что уже проявляющиеся в последние годы опасные глобальные изменения климата на планете заставят США изменить свою непримиримую позицию. Ведь эти изменения климата уже приводят к тяжким последствиям и в самих США, а следовательно, противниками политики США в этом вопросе станут не только другие страны, но и общественное мнение внутри страны.

Результатом могут стать ограничения в потреблении ресурсов и вредных выделений для всего мирового сообщества.

Понимание важности учета этих ограничений при планировании развития экономики достигло такой степени, что на конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 году Великобританией было высказано предложение наделить Совет Безопасности ООН функциями по охране окружающей среды. СССР еще раньше предложил учредить специальный, аналогичный по статусу Совету Безопасности ООН орган, занимающийся экологическими вопросами. Если эти предложения будут приняты, то государства вынуждены будут на макроуровне рассматривать вопрос о пропорциях в разных сферах потребления и об управлении ростом потребления вообще.

Например, существуют предложения об установлении странам квот на потребление кислорода, на тепловыделения, выбросы углекислого газа. Если эти предложения приобретут силу международного закона, то это окажет влияние не только на способы производства тепловой и электрической энергии, но и на уровень потребления. Такие страны, как США, Канада, Австралия, в которых в 3-4 раза превышаются выбросы углерода при сжигании ископаемых видов топлива на душу населения по сравнению со среднемировым уровнем, вынуждены будут перестраивать многие отрасли народного хозяйства.

Можно, конечно, продолжать надеяться на то, что научно-технический прогресс позволит добиться преобразования технологий, с помощью которых при наличии ограничений, станет возможным, не снижая объемов потребления, укладываться в выделяемые мировым сообществом квоты. Но это маловероятно,

потому что слишком много времени упущено. Более реалистичный путь использовать оба направления – создание технологий, уменьшающих ресурсопотребление и вредные воздействия на окружающую среду, и уменьшение потребления в развитых странах. И уж тем более должно стать реальностью прекращение роста потребления в этих странах.

Сегодня становится понятным, что оптимизм тех, кто отмежевался от проблемы: допустим ли безграничный рост потребления – неоправдан. И хотя в сегодняшней России по многим видам продукции для большинства населения уровень потребления снизился до уровня 60-х годов, и можно, казалось бы, не заботиться о предельном уровне потребления (так он оказался далек), но это не верно. Будущие тенденции нужно знать сегодня.

Парадигму экономического развития сегодня можно было бы сформулировать следующим образом: **развитая экономика должна обеспечивать высокое качество жизни, не ущемляя интересы последующих поколений и других стран. При этом критерием развития должна стать степень неблагоприятного влияния на запасы невозобновимых ресурсов и окружающую среду при удовлетворении потребности общества.**

Это мы рассматривали вопрос с точки зрения возможности обеспечения неуклонного роста потребления. А как дело обстоит с целесообразностью?

Всегда ли рост потребления является благом?

Сравнительно недавно в развитых капиталистических странах общественное сознание отождествляло уровень потребления с качеством жизни. Американский маркетолог В. Лейбоу вскоре после окончания Второй мировой войны провозгласил: «Наша чрезвычайно производительная экономика... требует, чтобы потребление стало для нас стилем жизни, чтобы мы превратили покупку и использование вещи в ритуал, чтобы в потреблении мы искали духовное удовлетворение, утверждение своего «я». Нам нужно, чтобы вещи покупались, выбрасывались и заменялись другими во все больших масштабах» [31, с. 193]. Американцы откликнулись на призыв господина Лейбоу, и началась эпоха потребления. «Сегодня каждый житель планеты в среднем в 4,5 раза богаче своих предков, живших на рубеже XIX–XX веков. Правда, при этом один миллиард купается в роскоши и один миллиард прозябает в нищете. В Америке дети имеют больше денег на карманные расходы (230 долларов в год), чем полмиллиарда беднейших жителей планеты на свое существование», – отмечает А. Дюрнинг [31, с. 193]. Но если даже не омрачать себе настроение вопиющим неравенством в потреблении в планетарном и национальном масштабах, а присмотреться только к счастливому, так называемому «золотому миллиарду»? Намного ли они стали счастливее, чем предки, жившие до эры потребления?

«Как это не парадоксально, но высокий уровень потребления не всегда является благом и с чисто человеческой точки зрения. Такие вечные ценности, как цельность характера, интересная работа, дружба, семья и возможность общения, для богатей превращаются ни во что. Поэтому многих людей в индустриальных странах не покидает ощущение, что их мир изобилия как-то пуст, что они обмануты культурой потребительства и никогда не смогут удовлетворить свои социальные, психологические и духовные потребности», – говорит А. Дюрнинг в той же статье

«Сколько же нам надо» [31, с. 193]. Он с осуждением опровергает призыв к потребительству: «Там, где пропаганда разовых вещей и их запланированное устаревание уже сделали все, что могли, сокращая путь от прилавка до мусорной кучи, в игру вступает мода. Большая часть одежды становится немодной задолго до того, как она износится» [31, с. 202].

О влиянии моды на потребление крупный специалист в области финансирования обувной промышленности К. Вентрудо сказал следующее: «Для того чтобы быть обутым, нужна одна или две пары обуви. Для того чтобы быть модным, требуется бесконечное количество пар» [32, с. 202].

Почему же так легко человечество откликнулось на призыв к потреблению? Ведь меркантильность осуждалась всеми религиями, всеми мудрецами от Будды до Мухаммеда. Основатели религий не соглашались друг с другом по поводу того, какова природа Вселенной, духовной природы, первичной сущности. Но все они единодушны в этических взглядах. Все они учат, что если мы сделаем материальное благополучие своей высшей целью, это приведет к несчастью. Библия говорит: «Чего добьется человек, если он приобретет весь мир, но потеряет душу?». Ответ на вопрос об истоках потребительства тоже можно найти у великих. «Жадность человеческая ненасытна», – писал Аристотель. Лукреций за сто лет до пришествия Христа писал: «Нам перестали нравиться желуди. Мы уже не хотим спать на ложах, устланных травой и листьями. Носить шкуры диких животных тоже вышло из моды. Вчера – шкуры, сегодня золото и пурпур. И эти пустяки отравляют человеческую жизнь чувством зависти». И почти через 2000 лет об этом же писал Толстой: «Поищите между этими людьми, от бедняка до богача, и найдите человека, которому бы хватило того, что он зарабатывает, на то, что он считает нужным, и вы увидите, что не найдете и одного на тысячу... Нынче приобрел поддевку и калоши, завтра – часы с цепочкой, послезавтра – квартиру с диваном и бронзовой лампой, после – ковры в гостиную и бархатные одежды, после – дом, рысаков, картины в золоченых рамах ...» Все дело в том, что считает для себя человек нуждой. Если его социальные и статусные потребности выражаются преимущественно в материальной форме, то предела материальным потребностям не будет, как отмечали Лукреций и Толстой. Если же эти потребности выражаются преимущественно в духовной форме, да к ним еще прибавляются потребности саморазвития, то материальное потребление становится гораздо более умеренным. До сих пор рыночная экономика стимулировала именно первое направление. «В культивировании особо жадных appetitов важную роль играют пять новейших факторов: социальное давление на людей, реклама, культ «вещизма», политика правительства и вторжение рынка в традиционную сферу домашнего и натурального хозяйства», – считает А. Дюрнинг [31, с. 202]. Сейчас наступает время, когда продолжение такой национальной стратегии становится все менее осуществимым потому, что в развитых странах приходит массовое понимание ее нецелесообразности. С одной стороны, все большая часть людей понимает, что качество жизни и уровень потребления не тождественны, с другой стороны, как мы уже отмечали, накладывает ограничение природа.

Приведем еще одно высказывание по поводу нетождественности счастья и потребления. «Традиционные добродетели, такие как порядочность, честность,

мастерство, слишком трудно оценить количественно, чтобы использовать их в качестве мерила социальной ценности человека. Поэтому они часто заменяются простой единой мерой – деньгами» [31, с. 203]. Деньги как мера социальной значимости – вот кредо традиционной рыночной философии. Когда-то, когда можно было по внешним атрибутам (одежде, машине и т.п.) четко отличить богатого от бедного, большой уровень потребления приносил первым ощущение счастья. Сегодня, когда это внешнее проявление богатства зачастую исчезает в развитых странах, исчезает и ощущение счастья от большего потребления.

Большинство психологических исследований показывает, что основные факторы, определяющие ощущение счастья в жизни, вообще не относятся к потреблению. Главным среди них является удовлетворение семейной жизнью, особенно браком, далее следует удовлетворение работой, отдыхом и дружбой. У лиц, живущих выше уровня бедности, связь между доходами и ощущением счастья весьма незначительна.

Не случайно в разработанном специалистами интегральном индикаторе уровня жизни уровень потребления является только одним из трех компонентных показателей. Кроме того, участвуют такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни и среднее число лет обучения населения. Этот интегральный показатель, называемый еще индексом человеческого развития по расчетам Всероссийского центра уровня жизни, составил в СССР в 1970 г. 0,825, в 1990 г. – 0,875, а в 1993 г. в России – 0,806. Как видим, динамика последних лет удручающа. В то же время показатель индекса человеческого развития до 1990 г. был достаточно высок даже среди развитых стран. Какой же вывод можно сделать из сказанного?

Советские социологи, философы, экономисты в вопросах определения целесообразности роста потребностей оказались неспособными противостоять потребительству. Правда, в 50-х годах предпринимались попытки противостоять «вещизму» (ученые развитых стран об этом заговорили только 30 лет спустя), но потом эти совершенно справедливые предсказания были преданы забвению. Молчаливо стали брать за аналог западное потребительство, при этом пытаясь еще доказывать, что у нас лучше с потреблением, чем у них. Вместо того чтобы формировать свое собственное научно обоснованное социалистическое представление о качестве жизни, в котором уровень потребления играет очень важную, но не доминирующую роль, наши идеологи спасовали, молчаливо поставив знак равенства между уровнем потребления и качеством жизни, и нашли выход в том, что стали допускать искажения при сопоставлении уровней потребления.

Перейдем ко второму вопросу. В каких сферах потребления следует определять научно обоснованный уровень потребления? Конечно, не во всех и не очень детально. Если брать бытовое материальное потребление, то это укрупненные позиции по продуктам питания: мясо, молоко, хлеб, сахар, яйца и т.п.; по непродовольственным товарам – количество единиц верхней одежды, обуви, костюмов; по бытовой технике уровень разумного потребления должна была бы определять наука. Например, какое количество жилой площади следует считать оптимальным? В разных странах совершенно разные цифры

характеризуют количество квадратных метров на одного человека. В США это около 100 м², в Европе 40-60 м². Можно ли считать это за эталон, к которому надо стремиться. Если учесть наш холодный климат и необходимость отапливать жилище, то, наверное, просто копировать чужой опыт не следует. Очевидно, первое слово должно быть в этих вопросах за медициной, социологией. Но есть, наверное, огромное количество бытовых товаров, по которым не стоит заниматься такими исследованиями.

Вывод: рост материального потребления не может быть безграничным. Обществом должен определяться на научной основе уровень потребления, и именно этот уровень должен закладываться в перспективные планы. А для того, чтобы этот разумный уровень потребления воспринимался гражданами как соответствующий их внутренним побуждениям, должна вестись разъяснительная и воспитательная работа. Это вскоре станет неизбежным для всех стран, но социалистическая экономика подходит для такого управления потребностями лучше всего.

Точно так же в производственном потреблении надо определить разумный уровень, не приводящий к истощению ресурсов, чтобы не обездолить будущие поколения.

2.2.2. Ошибки при установлении задач в области потребления

Мы уже отмечали, что социалистическая экономика при своих существенных преимуществах, обеспечивающихся сопоставленностью действий экономических субъектов, особенно чувствительна к ошибкам в выборе целей. При стихийном развитии экономики ошибочный выбор целей автоматически корректируется. При плановой экономике самокорректировки не происходит. Поэтому выбор целей в области потребления (определение потребностей) особенно важен.

Начнем рассмотрение с задач в области удовлетворения бытовых потребностей.

Чтобы ставить задачи, надо сначала знать сами потребности. Они, по существу, не изучались. Если и пытались получить о них представление, то по оценке спроса, не задумываясь о том, что спрос и потребности не одно и то же. Разница между этими понятиями очень хорошо иллюстрируется в анекдоте о том, как Елисеев, бывший хозяин елисеевского гастронома в Москве на ул. Горького, посетил свой бывший магазин и, не увидев там черной икры и балыка, задал вопрос: «Когда магазин принадлежал мне, то здесь на витринах лежали деликатесы: черная и красная икра, балыки. Почему их сейчас нет?». Ему ответили работники гастронома: «Господин Елисеев, а Вы слышали, чтобы кто-нибудь спрашивал икру или балык? Никто, не спрашивал. Что же Вы хотите? Нет спроса, нет и предложения». Вот примерно по этому анекдоту и составляли представления о потребностях, путая спрос и потребности.

Торгующие организации на основании фактического объема продаж за текущий период, интуитивно их интерполируя с некоторым ростом на планируемый год, составляли заявки. Эти заявки собирались по стране и с

некоторой корректировкой служили основанием для установления заданий отраслям, производящим соответствующие товары.

Какой-нибудь торг в провинциальном городе не включал в заявки икру, жевательную резинку, балык, бананы, «пепси-колу», французские и испанские вина, американские джинсы, японские магнитофоны, потому что никто из покупателей в магазинах не спрашивал эти товары. Сведенные воедино заявки по всей стране тоже не содержали этих позиций. Создавалось впечатление, что и потребности в этих товарах нет, хотя она была и в той или иной степени удовлетворялась теневой экономикой.

Неудовлетворение реально существующих потребностей государственной торговлей вызывала у людей заслуженное раздражение и непонимание, почему нормальные люди вынуждены прибегать к услугам жуликов, чтобы купить японский магнитофон или черную икру на свои заработанные деньги. А происходило это по двум причинам.

Во-первых, реальные потребности никто не изучал, ограничиваясь наблюдением за спросом. Необходимо было проводить маркетинговые исследования, чтобы узнать, что хотели бы покупать люди, если бы соответствующие товары были бы в продаже. Не было известно, сколько для страны надо джинсов, импортных автомобилей, жевательной резинки и т.п., чтобы удовлетворить потребность в них. Думается, что если бы такие исследования провели, то оказалось бы, что достаточно 15-20 млрд долларов в год, чтобы удовлетворить эти потребности, и люди перестали бы мечтать об импорте. Был бы снят ажиотаж и та неудовлетворенность своим положением, которая стала одной из причин негативной оценки гражданами социалистической экономики. Базовые потребности в образовании, здравоохранении, безопасности, продуктах питания удовлетворялись приемлемо. По интегральным показателям качества жизни наша страна оценивалась в 1990 году в 0,875 балла, попадая в первую десятку стран в мире. Однако неудовлетворенность потребностей в более экзотических, неординарных товарах создавала у многих граждан ощущение дискомфорта. Вспомним, с каким вожделием смотрели многие на баночное пиво, находя в нем несуществующие прелести из-за того только, что оно импортное и поэтому недоступное. Сегодня им никого не прельстишь. Или датская ветчина, французские конфеты, составляющие предмет гордости хозяев, пригласивших гостей. Сегодня все поняли, что наши продовольственные товары лучше, потому что получили возможность сравнивать. Слова Ю.В. Андропова: «Мы не знаем страны, в которой живем» – полностью относятся и к бытовым потребностям. Те, кто устанавливал планы для предприятий легкой промышленности, торговли, службы быта и прочих отраслей, удовлетворяющих бытовые потребности, не знали потребностей. Не знали, потому что не хотели знать, считая, что удовлетворения базовых потребностей достаточно.

При этом сами руководители экономики страны (партаппарат, высшие чиновники) имели возможность удовлетворить все свои неординарные потребности, но не считали это необходимым для остального народа. И это вызывало раздражение.

Во-вторых, не было системного прогнозирования будущих потребностей. Чтобы правильно ставить задачу перед народным хозяйством, надо было знать не только сегодняшние, но и будущие потребности. Иначе при неизбежном временном лаге между появлением потребностей и возможностью их удовлетворения остается период неудовлетворенности. Наши товаропроизводители в области потребительских товаров, особенно непродовольственных, в лучшем случае с отставанием на несколько лет копировали зарубежные образцы. Парадокс, казалось бы. В области гораздо более сложной – в области вооружений, требующей высочайшего интеллекта, наша страна опережала всех. А при изготовлении обуви, одежды, мебели, бытовой техники отставала. То, что обеспечение обороноспособности страны рассматривалось руководством как приоритетная задача было, безусловно, правильным, ибо обеспечение суверенитета – самое главное условие существования любой страны. Но пренебрежение удовлетворением потребностей граждан, нежелание и неумение их удовлетворять оказалось роковым для социалистической системы. Развалилась она не из-за потери обороноспособности страны, а из-за разочарования советских людей в способности системы удовлетворять их потребности. То, что этим умело воспользовались силы, заинтересованные в развале СССР как великой державы, безусловно, имеет значение. Но не было бы разочарования, не было бы успеха у этих сил.

Сегодня нередко приходится слышать, что вот теперь можно купить все, что угодно, а раньше было невозможно. Надо было иметь блат, унижаться и обращаться к жуликам. То, что купить все, что угодно, может незначительная часть граждан, потому что у большинства нет денег, при этих рассуждениях остается за кадром. Но самое огорчительное, что даже те, кто не может купить из-за отсутствия денег, видят в возможности купить при наличии денег преимущество рыночной системы по сравнению с плановой, а если говорить на правильном языке капиталистической по сравнению с социалистической системой.

Можно ли было повысить степень удовлетворения бытовых потребностей при социалистической системе хозяйствования. По нашему мнению, безусловно, да. Изучив на основе серьезных маркетинговых исследований подлинные потребности населения, можно было значительную долю валютной выручки направить на их удовлетворение. Это позволило бы сбить ажиотажный спрос на импортные товары и заставило бы собственных товаропроизводителей ощутить серьезную конкуренцию и повысить качество продукции, чтобы не потерять покупателя. Этот ход позволил бы одновременно уменьшить объем денежных накоплений, которые вызывали в начале 80-х годов такую обеспокоенность у руководства страны.

Беда наших руководителей заключалась в том, что расходовать валюту на приобретение средств производства (машин, материалов) считалось оправданным, а расходование на приобретение потребительских товаров рассматривалось как расточительство.

Автору в бытность его главным инженером Волжского трубного завода приходилось близко соприкасаться и участвовать в решении вопросов о

заключении контрактов на сотни миллионов долларов и убедиться, насколько слабо обоснованными бывали эти закупки.

Имея собственное отличное машиностроение, мы закупали машины за рубежом, потому что нередко заказчики априори считали, что импортное оборудование лучше отечественного. Иногда при этом руководствовались меркантильными соображениями, такими как возможность зарубежных командировок, и те, кто предлагал импортные закупки, и те, кто принимал решение. То, что при этом тратилась валюта, которую можно было бы израсходовать на приобретение тех самых потребительских товаров, ради которых они рвались в загранкомандировки, оставалось то ли неосознанным, то ли не представляло для них интереса.

При этом наносился удар собственному машиностроению, которое теряло наиболее интересные заказы. Это преклонение перед импортом в области производства средств производства, которое особенно проявлялось со второй половины 60-х годов, дорого обошлось нашим потребителям. Каждый доллар, потраченный на потребительские товары при разумном ценообразовании, позволял бы увеличить внутренний товарооборот на 3-4 рубля и снял бы ажиотажный спрос. В области удовлетворения бытовых потребностей должно было быть использовано **два взаимодополняющих направления**: первое – это установление научно обоснованных разумных потребностей и их пропаганда всеми методами, начиная с дошкольного возраста. Формирование представления о качестве жизни, соответствующем подлинным и долгосрочным интересам людей, вместо слепого копирования американского образа жизни, который их же ученые отнюдь не считали наилучшим; второе – это изучение реальных потребностей и прогнозирование будущих с тем, чтобы обеспечивать их удовлетворение. Воспитывая разумное потребление, нельзя забывать, что это длительный процесс, и в реальной жизни всегда найдутся люди, желающие удовлетворить потребности выше уровня, понимаемого как разумный. И если у них есть честно заработанные деньги, то долг общества обеспечить им удовлетворение этих повышенных и может быть не очень разумных потребностей. Когда они не удовлетворяются законным путем, всегда находятся дельцы, умеющие удовлетворить их незаконным путем, получая от этого доход.

И если находились желающие приобрести импортный музыкальный центр за несколько тысяч рублей, то государство могло, и должно было бы закупить их по импорту и продать за эту цену, получив прибыль, которая в противном случае оседала в карманах спекулянтов. Это не противоречило бы принципам социалистической экономики.

Эти ретроспективные рассуждения необходимы, чтобы показать, что дефицит в области бытового потребления не является следствием неэффективности социалистической экономики. Это следствие ошибок тех, кто ею управлял и не ощущал на себе лично последствия этих ошибок, поскольку находился в привилегированном положении.

Итак, задачи в удовлетворении бытовых потребностей ставились заниженные, потому что приоритеты распределялись следующим образом – оборона, тяжелая промышленность, производящая средства производства, и что

оставалось, то приходилось на потребительские товары. А следовало бы после обороны ставить удовлетворение бытовых потребностей, поскольку именно в этом заключается конечная цель экономической деятельности. Производство средств производства должно быть подчинено этой конечной цели, то есть обеспечивать рост бытовых потребностей и не более того.

Как же в действительности определялись потребности в товарах производственно-технического назначения. В первом квартале года, предшествующего планируемому, все потребители этих товаров должны были направить свои предложения (заявки) с полным указанием количества, ассортимента и качества потребной им продукции на планируемый год. Затем эти заявки собирались по всей стране органами Госснаба и рассматривались как потребность в этих товарах. Госплан, который планировал производство товаров в соответствии с этой якобы точно известной потребностью, устанавливал задания отраслевым министерствам и через них – товаропроизводителям по видам продукции и передавал эту информацию Госснабу. Тот на основании заданий Госплана для предприятий выдавал указания предприятиям – поставщикам, какие товары и кому конкретно надо поставить, а предприятиям-заказчикам сообщал, от кого они должны получать ту или иную продукцию.

Если учесть, что речь идет о десятках миллионов позиций продукции и десятках тысяч предприятий – партнеров по обмену, то нетрудно представить какая это была грандиозная работа и можно только поражаться, как удавалось без современной вычислительной техники с нею справляться.

Есть ли достоинства у такой системы распределения? Конечно, есть. Они заключаются в том, что любое предприятие – производитель уже в начале года знало, что оно будет производить, и могло четко планировать свою деятельность. У него не было нужды искать посредников, с которыми надо было бы делиться прибылью, чтобы найти заказчиков. Они были известны.

Рационально использовались производственные мощности у производителя.

Но есть и серьезные недостатки в такой системе удовлетворения потребностей в товарах производственно-технического назначения.

Во-первых, эта система была очень инерционной. Между временем установления потребностей и их удовлетворения проходило 1-2 года. Ведь заявки подавались в первом квартале года, предшествующего, планируемому, а выполнялись до конца планируемого года. Два года – это временной лаг, недопустимый на этапе ускоряющегося научно-технического прогресса. Система распределения тормозила развитие. Поясним на примере.

Предприятие запланировало какую-то модернизацию, связанную с реконструктивными мероприятиями. Ему для этого необходимы новые машины, приборы, строительные материалы. При описанной системе распределения оно за два года до осуществления этих мероприятий должно было заказать все эти машины, материалы и т.п. Но для этого оно должно было иметь к тому времени проект, а для его разработки тоже необходимо время. В итоге от момента появления решения о модернизации до ее проведения должно было пройти не менее 3 лет. Этот совершенно недопустимый разрыв был серьезнейшей помехой развитию.

Во-вторых, такая система практически исключала конкуренцию между товаропроизводителями, так как они заведомо точно знали, кто у них купит и по какой цене. При производстве товаров бытового назначения были условия для конкуренции, правда, значительно ослабленные дефицитом. Все-таки никто не мог заставить покупателя телевизора купить телевизор той марки, которая ему не нравилась, или покупателя одежды приобрести платье устаревшего фасона. Ослабленной мы называем конкуренцию в этой сфере, потому что полнокровная конкуренция возможна на насыщенном рынке. При дефиците находятся покупатели и на товары не самого высокого качества и низкой цены.

При производстве же товаров производственно-технического назначения конкуренция исключалась, поскольку покупатель был лишен возможности выбора. Он имел право отказаться от назначенного ему поставщика, только если бы доказал, что качество его продукции не соответствует нормативно-технической документации. Право отказаться имел, но воспользоваться этим правом в большинстве случаев не мог, потому что немедленно получить взамен недостаточно качественных изделий другие не мог, а ему надо было самому вести свое производство, в котором необходимы были эти изделия. В итоге, качество продукции страдало, так как у производителя не было стимула к его повышению.

В-третьих, должным образом не изучались тенденции в изменении потребностей. Мы уже отмечали ранее, что, производя больше всех в мире стали, мы изготавливали из нее меньше продукции, чем допустим США. Естественно было бы задаться вопросом, почему американцы в 70-80-х годах стали сокращать производство стали, наращивая производство продукции из нее. Возможно, тогда перестали бы необдуманно наращивать объемы производства стали в ответ на увеличение заявок на нее. Ведь заявки-то составлялись исходя из тех качественных характеристик стали, которые были уже известны покупателям. Получался заколдованный круг. Потребность росла, потому что исходила из реального невысокого качества. И рост этой потребности, превращаясь, в планах в рост объемов производства, был помехой повышению качества. Если бы потребности изучались, а не просто были повторением суммы заявок, то нетрудно было бы заметить эту бессмысленность и направлять ресурсы на повышение качества, а не количества.

Кроме того, временной лаг от проектирования до реализации проектов приводил к тому, что проектанты закладывали в технических решениях виды продукции, которые к моменту осуществления проектов оказывались уже устаревшими и соответственно тормозили повышение качества.

В-четвертых, существовавшая в советской экономике система удовлетворения потребностей приводила к колоссальному затовариванию на складах у предприятий потребителей.

В рыночной экономике имеют место излишки на складах у продуцентов и посредников, и они являются условием существования конкуренции. Они вредны тем, что омертвляют капитал, но полезны тем, что обеспечивают возможность выбора и немедленное удовлетворение потребностей покупателя.

В плановой экономике, в том ее виде какой она была в СССР, **излишки были у потребителей**, причем во много раз превосходящие по объему те, которые имели место в странах с рыночной экономикой у продавцов.

Откуда же возникали эти излишки?

Причин было несколько.

Первая заключалась в том, что, не имея возможности точно предсказать потребность за два года вперед, потребители предпочитали лучше завысить ее, чем ошибиться в сторону занижения. Потому что при ошибке в сторону занижения они не могли бы потом обеспечить свое производство и потеряли бы гораздо больше.

Вторая причина заключалась в том, что потребители сознательно завышали свои потребности, заведомо зная, что органы Госснаба будут их потом урезать. Получалась своеобразная игра с неточно определенным результатом. Потребители заранее завышали потребности, предполагая, что их будут урезать. Распределяющие органы, предполагая, что заказчики завысили потребности, урезали их. Но поскольку никто точно не знал насколько завысили и насколько урежут, результат был неопределенным. Правда, это касалось в основном вспомогательных материалов, а не основных, но их объем был настолько велик, что приводил по стране в целом к неликвидам (излишкам), стоимость которых исчислялась сотнями миллиардов рублей. Правда, один раз в истории нашей экономики эти запасы поневоле сыграли положительную роль. Когда рухнула социалистическая система распределения, некоторые предприятия еще несколько лет обеспечивали свое производство вспомогательными материалами за счет этих излишков. Это говорит об их масштабах.

Третья причина образования излишков заключалась в том, что предприятия-заказчики не могли заказать небольшое количество того или иного материала, потому что органы, ведающие снабжением, устанавливали минимальные нормы для заказа. Допустим, потребителю необходимо получить на год 18 кг болтов какого-то типа. Но минимальная норма была установлена 60 кг, и он вынужден был заказывать 60 кг. Или ему нужно 10 подшипников какого-то типа, а минимальная норма установлена 30 штук.

Чем было обусловлено установление норм?

Условиями производства и транспортировки.

Поскольку посреднические услуги даже государственных посредников, в роли которых выступали организации Госснаба, были развиты недостаточно, то зачастую заказы покупателей передавались на заводы изготовители без укрупнения, основанного на объединении заказов многих предприятий.

Например, какому-то потребителю нужны 2 листа стали определенной толщины и химсостава. Если бы таких заказчиков набралось множество, то к производителю пошел бы заказ на несколько сотен таких листов, общий вес которых составил бы, допустим, 1000 т. Это было бы нормально.

Затраты производителя на специальную выплавку и прокат этих листов распределился бы на всю партию. Но если к производителю пошел бы заказ на 2 листа, вес которых составил бы, допустим, 6 тонн, то все затраты на специальный выпуск легли бы на эти 6 тонн, что привело бы к многократному

возрастанию себестоимости. Защищая свои интересы, производитель устанавливал минимальные размеры заказов. Допустим, в данном случае 120 тонн. Хочешь иметь лист такого-то размера и марки стали, заказывай не 2 листа, а 40. И потребитель заказывал 40 листов вместо 2. Вот еще одна причина завышения потребностей.

Или по условиям транспортировки.

Те же болты, о которых упоминалось ранее. Почему надо заказывать 60 кг и не меньше? Потому что на заводе изготовителе их упаковывали в тару емкостью 60 кг. А посредники не занимались растариванием и упаковкой в меньшую тару. Поэтому вместо 18 кг покупатель вынужден был заказывать 60 кг. И никто впоследствии не мог определить, на сколько же оказалась завышенной потребность. И хотя косвенно можно было судить о завышении потребностей по возрастающим на складах остаткам, но не конкретно по каждому виду продукции. Затоваривание неликвидами приводило не только к омертвлению капиталов, но и к расточительности в расходовании этих ценностей. Кто будет беречь те же самые болты или листы, если от них некуда деваться на складах. А в это время какому-то другому потребителю, который нуждался в этих болтах или листах в связи с экстренно возникшей потребностью в них, приобрести их было невозможно.

Этот хорошо всем известный недостаток советской системы распределения, конечно, не является органически присущим социалистической системе хозяйствования. Он являлся следствием закоснелости системы управления и системы распределения товаров в частности. В данном случае термин распределение используется в его маркетинговом контексте, как система действий по передаче товара от изготовителя к потребителю.

Впоследствии мы еще вернемся к имевшим место недостаткам в сфере распределения, но уже не в аспекте сравнения потребностей и производства, а с позиции уровня издержек в распределении.

В целом, заканчивая рассмотрение вопроса об ошибках при установлении размера потребностей в товарах производственно-технического назначения, нужно констатировать, что размер потребностей систематически и существенно завышался, создавая впечатление о неспособности системы хозяйствования их удовлетворить. В обществе сказывалось впечатление, что дефицит является неотъемлемой характеристикой социалистического производства, хотя на самом деле по многим видам продукции имело место перепроизводство. Но излишки накапливались не там, где их было легко увидеть и реализовать на пользу обществу, то есть не у изготовителей, а у потребителей. Это создавало предпосылки для повышения издержек и торможения развития.

Если бы ресурсы, расходуемые на удовлетворение завышенных потребностей в товарах производственно-технического назначения, направлялись на удовлетворение планомерно заниженных потребностей в бытовых товарах, то степень удовлетворения реально существующих потребностей можно было бы повысить. Кроме того, если бы планомерно проводилось воспитание правильного представления о разумных потребностях, то реально существовавшие потребности по целому ряду

товаров были бы меньше и тогда степень их удовлетворения оказалась бы еще выше.

Еще одной ошибкой в области установления потребностей была недооценка роли услуг в удовлетворении потребностей. Традиционно все внимание сосредотачивалось на потребности в товарах, имеющих материально-вещественную форму: тракторах, холодильниках, телевизорах и т.п. Но при этом упускалось из виду, что холодильник покупателю необходим не для того, чтобы им владеть, а для того, чтобы иметь возможность охлаждать продукты. А это значит, что он должен всегда находиться в исправном, работоспособном состоянии. А для этого необходима сеть мастерских, производящих гарантийный, и, что еще важнее, быстрый послегарантийный ремонт. Потому что, если потом владелец холодильника из-за поломки последнего лишится возможности охлаждать продукты, то он не будет чувствовать себя удовлетворившим свою потребность. Поломки могут произойти при использовании любой высококачественной техники. Но если потребителю немедленно устраняют поломки либо в течение нескольких часов предоставляют вместо неисправного другой холодильник тех же параметров на время устранения отказа, то для потребителя сохраняется возможность удовлетворения потребностей. Для того чтобы осуществить описанное на практике, надо очень много сделать: производить должное количество запасных частей и доставлять их по всем местам, где они потребуются; иметь во всех населенных пунктах мастерские, укомплектованные запасными и резервными холодильниками, и т.д. Это большой комплекс мероприятий, но он очень важен, если понимать, что потребителю нужен не холодильник как таковой, а возможность охлаждать продукты. Конечно, холодильник, это только пример. То же самое относится к тракторам, станкам, комбайнам и т.п. Изготовителям всех этих товаров планировалось их производство, но не планировалась забота об их использовании после продажи. Эта кардинальная ошибка вызывала неудовлетворенность у потребителя и приводила к дополнительному неоправданному расходованию ресурсов. Например, по статистическим данным сельскохозяйственные трактора простаивали до 30-40% рабочего времени. Причиной простоя были не столько недостаточное качество, сколько отсутствие запасных частей и недостаточно квалифицированное устранение простоев. Нетрудно догадаться, что такой низкий коэффициент использования тракторов заставлял потребителей приобретать их в большем количестве. В результате, вместо того, чтобы позаботиться о послепродажном обслуживании, в том числе изготовить какое-то количество запасных частей, составляющих, может быть, 5-10 % от стоимости трактора, тракторные заводы изготавливали дополнительно 30-40 % тракторов, которые могли бы не потребоваться при хорошем послепродажном обслуживании.

Управленческая парадигма заключалась в том, чтобы производить каждый год все больше материальных ценностей. А как они используются, т.е. как же удовлетворяется потребность, не изучалось.

Всем знакомая картина. Построили новую больницу и оснастили по последнему слову техники. Через год оказывается, что многие виды импортного оборудования не работают, потому что нет запчастей, нет квалифицированного

персонала и т.п. Потом начинает отваливаться плитка, отслаиваться линолеум. Почему? Затратили огромные средства на создание материальных ценностей, но не позаботились о поддержании их в работоспособном состоянии.

И так во всех сферах бытового и производственного потребления. Причина такого ошибочного отношения к необходимости изучать потребность в услугах и планировать для их оказания кроется, по нашему мнению, в непонимании вообще новой роли услуг в современной экономике. Экономисты всегда больше уделяли внимание процессу создания материальных ценностей, считая услуги чем-то второстепенным. Но статистика последних десятилетий свидетельствует о том, что услуги занимают в товарном производстве до 50-60 %. Они вышли на первый план. И это понятно. За последнее столетие в развитых странах накопилось такое количество вещественного богатства, что наращивать его прежними темпами бессмысленно. Зато надо поддерживать его в работоспособном состоянии. А это услуги. Кроме того, ограниченность сырьевых ресурсов и экологическая обстановка требует повышения долговечности материальных ценностей. Бытовавшее в 60-70-х годах прошлого века представление о том, что научно-технический прогресс должен сопровождаться сокращением срока службы любых вещей и потому не надо заниматься их ремонтом, оказались несостоятельными. Снова пришло понимание того, что вещи надо делать долговечными, зато больше уделять внимание оказанию владельцам вещей услуг по их сохранению в работоспособном состоянии. Тогда уменьшится потребность в новых товарах длительного пользования (станках, тракторах, комбайнах, холодильниках). Есть, конечно, узкая группа товаров с очень коротким жизненным циклом в силу кардинального обновления их сущности в короткие сроки (компьютеры, современные средства связи и т.п.). Для них повышение долговечности бессмысленно, так как срок их морального износа мал. Именно со ссылкой на такие товары появилась в свое время концепция сокращения срока жизни товара в пору ускоренного НТП. На самом же деле таких товаров не так уж и много. Для основной массы повышение долговечности и оказание услуг по поддержанию работоспособного состояния становится все более актуальным.

Невнимание к удовлетворению этой потребности в оказании услуг послепродажного характера обернулось для нашей страны завышением потребности в вещественных товарах производственно-технического назначения и неудовлетворенностью потребителей товаров бытового назначения.

2.3. Ошибки в оценке результатов хозяйственной деятельности предприятий

В 1965 году была начата реформа, получившая в народе название «косыгинская», сутью которой стал перенос акцента в оценке результатов деятельности предприятий на такие стоимостные показатели, как прибыль, реализованная продукция, товарная продукция. Это, по нашему мнению, была стратегическая ошибка, явившаяся одной из важнейших причин снижения эффективности социалистической экономики. При всем уважении к личности А.Н. Косыгина, человека, безусловно, беспрдельно преданного социалистическим идеалам, широко эрудированного и необычайно работоспособного, приходится отмечать, что реформа, ассоциирующаяся с его именем, оказала разрушительное влияние. Ее авторы, пользуясь недостаточно глубокими знаниями А.Н. Косыгина в области экономической теории, смогли убедить его в том, что прибыль является интегральным показателем эффективности. А.Н. Косыгин, как и другие руководители страны, остро ощущал необходимость в изменении методов управления экономики и принял этот негодный рецепт к применению. И вред от этого оказался двойной.

Во-первых, само это изменение в оценке было губительным даже в том скорректированном виде, в котором оно потом осуществлялось.

Во-вторых, у руководства появилась боязнь изменений в методах управления. Хрущевские непродуманные хаотичные решения, принесшие много вреда, да еще и эта неудачная реформа, породили боязнь изменений, хотя все понимали, что они жизненно необходимы.

Наши современные реформаторы говорят, что «косыгинскую» реформу задушили ретрограды теми корректировками, которые были приняты, когда стало ясно, что она может просто развалить хозяйство. Конечно, если видеть задачу в развале социалистической экономики, то они правы. Без корректировок она бы ее развалила. Но поскольку тогда ставили задачу совершенствования, а не развала социалистической экономики, то ее скорректировали. Хотя надо было отказаться от нее полностью и искать другие решения.

2.3.1. Прибыль как критерий эффективности

Начнем с того, что в современной западной экономической теории рыночной экономики представление о том, что прибыль является главной целью предприятия и критерием его успешной деятельности давно уже не считается абсолютно правильным.

Многие западные экономисты полагают, что удовлетворение потребностей стоит на первом месте, а получение прибыли следует за ним, хотя рыночники-неоклассики по-прежнему утверждают, что прибыль является главной целью капиталистического предприятия.

Генри Форд неоднократно обращал внимание на вторичность прибыли по сравнению с полезностью для общества деятельности компаний: «Доходность должна получаться в результате полезной работы, а не лежать в ее основании»

[33, с. 24]. «Делать дело на основе чистой наживы – предприятие в высшей степени рискованное. Это род азартной игры, протекающей неравномерно и редко выдерживаемой дольше, чем несколько лет» [33, с. 18]. Высказывания Форда представляют особый интерес, потому что подкреплены его блестящей экономической практикой.

Кейнс также утверждал, что «всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребностей» [29, с. 98].

А вот мнение Питерса и Уотермена: «Прибыль вроде здоровья. Вы и нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете. Нужна всем понятная цель» [34, с. 110]. Подобно тому, как здоровье не может быть целью человеческой жизни, но является условием успешной деятельности, так и прибыль не может быть целью функционирования компании, но является обязательным условием ее существования. Дж. Харрингтон, оценивая причины неудач США в 1980-е гг., пишет: «Кратковременные прибыли считались более важными, нежели перспективная выгода. На первый план выступала максимизация фондов, а не удовлетворение требований заказчиков» [35, с. 22]. Аналогичные высказывания о примате удовлетворения потребителей перед прибылью встречаются у Якокки [36], де Лориана [37], Роджерса [38], Мацуситы [40], Исикавы [39], Гэлбрейта [4] и многих других.

Чем же объясняется такое расхождение в оценке роли прибыли между авторами неоклассической теории, с одной стороны, и экономистами-прикладниками и практиками бизнеса – с другой? Нам кажется, причиной расхождения является в первую очередь то, что неоклассическая экономическая теория рассматривает процессы в статике. На каждый данный момент действительно можно найти решение, максимизирующее прибыль, если закономерности и параметры экономического процесса (кривые спроса и предложения, предельные издержки, предельный доход и т.п.) известны и неизменны.

Эта теория появилась в те времена, когда изменения происходили столь медленно, что была возможность установить искомые закономерности и длительное время ими руководствоваться. Кроме того, огромное количество не очень крупных товаропроизводителей в совокупности создавало условия для чистой конкуренции. Динамические экономические теории, учитывающие непрерывную изменчивость условий сегодняшней экономики, только появляются. Бесспорно, крупным достижением стало создание термодинамической теории неравновесных систем, автор которой И. Пригожин удостоен Нобелевской премии. Можно предполагать, что развитие этих теорий позволит находить решения, оптимальные не с позиции максимизации краткосрочной прибыли, а с учетом долгосрочных критериев.

Экономисты-прикладники и практики бизнеса давно почувствовали несоответствие между статической экономической теорией, провозглашающей максимизацию прибыли главной целью коммерческой деятельности, и реалиями экономики. Невозможность принятия максимальной прибыли в качестве главной цели, по нашему мнению, объясняется следующими причинами.

1. Любая система, в том числе и коммерческая организация, не может длительно существовать, если цель ее функционирования не обращена вовне, т.е. во внешнюю среду. Производство товаров и услуг – это та внешняя по отношению к системе цель, которая оправдывает перед обществом существование, допустим, металлургического завода или ресторана. Получение прибыли – это их внутренняя цель, достижение которой позволяет им существовать. Но если поставить внутреннюю цель на первое место, т.е. прибыль поместить впереди продукции (ее количества и качества), то можно очень скоро лишиться потребителя. Таким образом, внешняя среда отреагирует на пренебрежение к ней. Очень хорошо об этом сказал Питер Друкер: «Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели... Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса – создание потребителя... Что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность – вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех» [41, с. 19]. Если не будет удовлетворен потребитель, предприятие прекратит существование, независимо от того, каким был уровень его прибыльности. Ибо прошли те времена, когда рынки сбыта можно было завоевывать силой оружия. Рынок сбыта можно завоевать и сохранить за собой (конечно, в условиях насыщенного рынка), только отдавая приоритет удовлетворению запросов потребителя, т.е. внешней цели, перед внутренней целью, прибылью.

В обыденной жизни эта идея примата внешней функции перед внутренней не вызывает сомнений. Разработчик автомобиля прекрасно знает, что он создается для транспортировки грузов, а не для экономии топлива. Это не значит, что разработчик не будет думать о том, как сделать автомобиль экономичным. Но все-таки, в первую очередь автомобиль должен ездить, а во вторую – быть экономичным. Экономия топлива – это условие, при невыполнении которого автомобиль может оказаться ненужным, но не главная функция, равно как и приемлемый уровень прибыли для предприятия является обязательным условием его существования.

2. Максимальная прибыль в текущем периоде может обернуться резким ее снижением в будущем. Не имея на вооружении теории, позволяющей прогнозировать и рассчитывать прибыль на длительный срок, говорить о максимуме прибыли в долгосрочном плане вообще некорректно. Можно говорить лишь о достижении приемлемого уровня прибыли в долгосрочном плане. Может возникнуть вопрос: а зачем надо думать о прибыли в долгосрочном плане, почему об этом не беспокоились раньше? Раньше, в эпоху чистого капитализма, когда перелив капитала из одной сферы в другую происходил достаточно быстро, не было такой жесткой необходимости прогнозировать будущую прибыль. Можно было ориентироваться на максимум текущей прибыли, предполагая, что при снижении рентабельности дело можно закрыть, изъав капитал и вложив его в другое дело. Сегодняшнее производство настолько капиталоемкое, специализированное и инерционное, что о безболезненном закрытии его не может быть и речи. Поэтому, поступившись ради сиюминутной выгоды долгосрочными интересами, можно либо обречь предприятие на длительный период

низкорентабельного или даже убыточного существования, либо вообще потерять весь капитал, вложенный в него.

В социалистической экономике целью существования предприятия является удовлетворение потребности общества, тем более долгосрочные цели превалируют перед сиюминутными. В этом и заключается существенное преимущество социалистической экономики перед капиталистической, общественной собственности на средства производства перед частной. Прибыль как показатель сиюминутной эффективности по своей природе не может быть оценочным показателем деятельности социалистического предприятия. Спрашивается, какая могла быть сиюминутная прибыль геологоразведки, в которую в советское время вкладывались огромные средства? Никакой. Но сегодня вся наша экономика еще существует только потому, что разведанные 20-40 лет назад ресурсы сделали ее самой богатой по природным ископаемым страной в мире. Какую немедленную прибыль могло дать вложение средств в фундаментальную и отраслевую науку, строительство новых городов, в освоение Крайнего Севера, в создание тяжелой индустрии и аэрокосмической промышленности. Все то, что позволяет сегодня России еще сохранять свое место среди великих держав, создано десятилетия назад и не приносило в то время прибыли.

И если сегодня наиболее глубоко мыслящие западные экономисты понимают, что в силу общественного характера производства даже частные компании не могут ставить своей главной целью прибыль, если они хотят обеспечить себе устойчивое развитие, то для предприятий социалистической экономики это было тем более противоестественно.

Выполнение планов в натурально-вещественном выражении при соблюдении хозяйственного расчета, вот какими показателями оценивалась эффективность деятельности советских предприятий до 1965 года. Эта оценка обеспечивала рациональное использование ресурсов при выполнении нужных обществу задач. Конечно, как и во всякой существующей системе управления, в ней были свои недостатки. **Надо было устранять недостатки, но не ломать систему, обеспечивающую соподчиненность целей предприятий и общества.** Эффективность хозяйственного расчета обеспечивалась постоянно планируемым снижением себестоимости, на основе которого осуществлялось в послевоенные годы систематическое снижение цен. Этим обеспечивалось реальное снижение издержек на производство и бережливость в обществе. Граждане, зная, что в будущем они смогут на отложенные средства купить больше, чем сегодня, не стремились немедленно истратить все, что получали и, тем самым, способствовали накоплению, необходимому для развития экономики. Ведь ежегодно снижения цен, проводившиеся в дохрущевский период, были очень существенными, до 20-30 % в год по некоторым товарам широкого потребления. На производстве, когда важнейшим условием премирования было выполнение запланированной себестоимости, очень внимательно относились к поиску направлений снижения затрат.

Автору в то время пришлось работать на Северском трубном заводе, где хозрасчет был доведен до каждой рабочей бригады и главным событием года

были ежегодные экономические конференции. Они проходили во Дворце культуры при полностью заполненном зале. Заводчан знакомили с результатами работы за прошлый год и подводили итоги смотров-конкурсов за лучшие предложения по экономии. Выступали авторы предложений, в том числе много рабочих. За лучшие предложения выплачивали премии и не малые по тем временам. Это было очень почетно.

Спустя 20-30 лет подобные методы вовлечения работников в поиск путей снижения издержек, как новейшие достижения западной экономической мысли, стали внедряться сначала на японских, а потом на американских и европейских предприятиях и получили название «кайдзен» (непрерывное совершенствование).

А у нас с переходом на прибыль как главный показатель эффективности вся работа по сбережению начала постепенно сворачиваться.

Почему?

Потому что прибыль легче увеличивать, повышая цены, чем снижая издержки. В условиях конкуренции повышать цены товаропроизводителю мешает опасность потерять спрос. Наоборот он стремится снижать цены, чтобы завоевать потребителя. Но при плановом распределении продукции, которое сохранилось в советской экономике, повышение цен не приводило к снижению спроса. Авторы этой реформы полагали, что централизованное государственное ценообразование будет препятствовать росту цен. Но это было ошибочное предположение. При том глубоко специализированном производстве, которое имело место при создании продукции производственно-технического назначения, органы ценообразования вынуждены были при расчете цен основываться на конкретных издержках предприятий. Проанализировать обоснованность этих издержек они были не в состоянии и поэтому вынуждены были воспринимать их как объективно необходимые. В результате цены на эту продукцию стали расти, постепенно приводя к повышению издержек у предприятий, производящих продукцию бытового назначения. Цены начали расти, обеспечивая предприятиям прибыль в ущерб интересам общества. Снижение себестоимости перестало быть главным направлением повышения экономической эффективности. Вместо кропотливой работы по снижению издержек, требующей разработки и внедрения технических и организационно-управленческих решений, оказалось возможным добиваться роста прибыли за счет умения нескольких специалистов добиться от Госкомцен СССР утверждения очень квалифицированно обоснованных цен. Потом мы еще вернемся к ошибкам в области ценообразования, а пока отметим, что применение показателя прибыли в качестве главного критерия оценки эффективности стало одной из важнейших причин роста издержек вместо их снижения, которое имело место ранее. Потом нашу экономику стали не без основания за это называть затратной, но стали связывать это с характером собственности, хотя дело было не в характере собственности, а в неправильной оценке эффективности деятельности предприятий.

Интересы предприятий противопоставляли интересам общества. Предприятиям стало выгодным производить дорогую продукцию, хотя для общества это было невыгодно.

Появилась инфляция. Конечно, она не шла ни в какое сравнение с той гиперинфляцией, которая разразилась в нашей экономике в 90-е годы, и с той недопустимо большой инфляцией, которая продолжается в 2000-е годы. Но она появилась. Нельзя сказать, что эта опасная тенденция осталась незамеченной.

Хотя о ней не писали в открытой печати, но специалисты признавали этот факт. На Госкомцен СССР сыпались упреки, обвинения в попустительстве росту цен. Но реальных решений, обеспечивающих прекращение инфляции, не принималось. А такое решение должно было заключаться в устранении причин, побуждающих товаропроизводителей добиваться роста цен. К сожалению, среди причин, побуждающих предприятия добиваться роста цен, было не только желание получать большую прибыль. Были и другие, побуждающие к этому показатели производительности труда – валовая и реализованная продукция.

2.3.2 Производительность труда

Производительность труда как экономическая категория означает количество благ (потребительных стоимостей), произведенных в единицу времени. Это на самом деле самый объективный показатель экономической эффективности производства, как об этом говорил В.И. Ленин еще в начале 20-х годов. Поэтому то, что производительность труда постоянно измерялась и темп ее роста сопоставлялся с темпом роста заработной платы экономически, безусловно, оправдано. Но вопрос в том, как измерялась производительность труда. А измерялась она как отношение стоимости, созданной на предприятии за определенный период времени продукции, к количеству работающих. Это неправильно. Рассмотрим и числитель, и знаменатель указанного отношения. В числителе по идее должно отражаться количество и качество потребительных стоимостей в натуральном выражении. Ведь потребителю благ, допустим ребенку, поедающему конфеты, важно их количество и качество, а не их цена. Результат труда, помещаемый в числитель, должен был бы выражаться в килограммах конфет с учетом их качества. Но, поскольку кондитерская фабрика выпускает конфеты разного сорта, а кроме конфет может выпускать печенье, торты и т.д., то все это просто измерять в килограммах и считать, что чем больше продукции в килограммах она выпустила, тем больше результат, было бы неправильно. Пошли по наиболее простому пути, стали измерять результат в деньгах, предполагая, что стоимостное измерение позволит учесть и количество, и качество продукции. Так же поступают во всем мире. Грамотные экономисты понимают, что так измерять производительность неправильно, но пока лучшего не придумали. У автора есть разработанная им методология правильного измерения темпа роста производительности труда [42, с. 131-139], но изложение ее в данной работе не предусматривалось. Пока ограничимся констатацией того, что сегодня все измеряют производительность труда так же неправильно, как измеряли ее в социалистической экономике. Эта ошибочность методологии измерения усугубилась тем, что она использовалась не в рыночных условиях, а в условиях плановой экономики.

Поскольку эффективной конкуренции в условиях дефицита многих товаров, о причинах которого мы говорили ранее, не было, производители получали возможность улучшать показатель производительности труда, повышая цены и постепенно убирая из ассортимента дешевые изделия.

Примеров тому масса. Все они описывались в экономической литературе и периодической печати 70-80-х годов XX века.

Но чтобы читающему эту книгу было понятно, о чем идет речь, приведем пару примеров, лично известных автору. В свое время Волжский трубный завод изготавливал стальные трубы для водоводов диаметром 530-2020 мм с соотношением между диаметром трубы и стенкой около 100. Это значит, что, допустим, труба диаметром 1020 мм имела толщину стенки 10 мм. Такое соотношение между диаметром и стенкой было обусловлено возможностями ранее существовавших способов производства. На Волжском трубном заводе научились делать трубы более тонкостенными и смогли делать, например, трубу 1020 мм с толщиной стенки 6 мм. Для условий эксплуатации такой толщины было достаточно, а уменьшение толщины стенки давало экономию металла, измеряемую для всего сортамента завода величиной около 200 тыс. т. Для сравнения вес Эйфелевой башни около 7 тыс. т. Вот каков был масштаб экономии. Казалось бы, полезность этого мероприятия для общества, носителем экономических интересов которого являлось государство, бесспорна. Но оказалось, что реализация этой прекрасной идеи приводит к снижению производительности труда, измеряемой через стоимость труб. Ведь цена одного метра трубы, у которой толщина стенки, а, соответственно, и вес снижались на 40 % (6 мм вместо 10 мм), стала тоже значительно ниже. И это понятно, раз меньше расход металла, то и цена метра трубы ниже. Завод, производя то же самое количество труб в метрах и расходуя меньше металла, терял в совокупной стоимости изготовленной продукции ровно столько сколько он сэкономил. Соответственно, при определении производительности через деление стоимости произведенной продукции на количество работающих у него существенно снижалась производительность труда. Бессмыслица? Бесспорно. Но так было. А падение производительности на заводе такого масштаба привело к снижению производительности по городу и области. Всем стало плохо оттого, что государство получило выигрыш. Правда, благодаря настойчивости руководства завода и вмешательству Председателя Госплана СССР Байбакова это снижение производительности заводу санкционировали изменением плана. Но все равно потом всем приходилось объясняться и оправдываться.

Точно так же «якобы упала» потом производительность труда у строителей трубопроводов. Купив и уложив в трубопровод более дешевые трубы, они снижали стоимость трубопровода, а значит снижали производительность труда. Как видим, система заставляла стремиться тратить как можно больше. И находились «умельцы» поднимать производительность труда таким образом. Один лично известный автору случай просто анекдотический. Фабрика спортивной одежды решила повысить производительность труда, выпуская женские спортивные костюмы с отделкой из дорогого меха. Когда руководителям фабрики задали вопрос: «Зачем же нужен мех на спортивном костюме?», они

простодушно ответили, что это необходимо для повышения производительности труда, поскольку такие костюмы в 2 раза дороже.

Не создавая дополнительных благ, а наоборот бессмысленно их расходуя, они якобы повысили производительность труда и тем самым создали возможность повышать заработную плату своим работникам.

Таким образом, групповые интересы работников фабрики удовлетворились за счет интересов потребителей.

В условиях конкуренции такой способ повышения производительности труда был бы маловероятен, потому что спрос на такие спортивные костюмы был бы невелик, если только мощная реклама не сделала бы их покупку престижной.

Есть еще одно обстоятельство, которое могло повлиять на эфемерный рост производительности труда. Вспомним, что в знаменателе отношения, используемого при определении производительности труда работников данного предприятия, находится количество работающих. Догадливые руководители, пренебрегающие государственными интересами, использовали следующий прием. Какое-то предприятие при изготовлении продукции использовало заготовку собственного производства, затрачивая на это рабочую силу. Стоило исключить из своего производственного цикла создание этой заготовки и перейти к ее приобретению на стороне, как производительность труда якобы возросла, потому что численность работающих на данном предприятии уменьшилась на количество тех работников, которые ранее были задействованы в создании этой заготовки. С экономической точки зрения такое изменение могло оказаться невыгодным, если цена приобретения была выше, чем собственные издержки, и себестоимость могла возрасти, но численность работающих сократилась, а значит производительность при этом же объеме изготовленной продукции росла.

Постоянно сталкиваясь с подобными методами фиктивного повышения производительности труда, многие экономисты стали ратовать за отказ от использования этого показателя для оценки работы предприятия и особенно от установления зависимости между темпом роста производительности и темпом роста зарплаты. Вместо того чтобы найти методологию правильного измерения, решили отказаться от самого этого очень важного показателя. И эта точка зрения возобладала в перестроечные годы, приведя к отказу от зависимости между ростом заработной платы и ростом производительности труда. Как только это произошло, заработная плата стала стремительно расти, опережая рост производства товаров. Обострился дефицит, и увеличилась инфляция. Именно в это время появился термин «деревянный рубль», которого никогда не существовало в советское время. Если раньше при неудачном, как мы показали, измерении производительности все-таки было какое-то подобие связи между ростом благ и заработной платы, то теперь она совсем исчезла. Предприятия, руководствуясь групповыми интересами, стали бесконтрольно увеличивать заработную плату, не задумываясь о том, что все они, действуя стихийно, обесценивают ее, порождая тем самым всеобщее недовольство. А обесценивание

происходило потому, что совокупная стоимость товаров, поступающих в розничный товарооборот, оказалась меньше, чем совокупные денежные средства, появившиеся на руках граждан. Речь в данном случае идет не о недостаточном удовлетворении потребности граждан в натуральном выражении, которое имело место и раньше, а в избыточной денежной массе. Если бы не инфляция, обесценивающая сбережения, то эта разница могла бы превратиться в сбережения. Но поскольку к этому времени инфляция набрала обороты, то избыточная денежная масса послужила мощным ускорителем инфляции, первопричиной которой стало желание предприятий повысить цены.

2.3.3. Валовая и реализованная продукция

Важнейшими показателями, характеризующими объем произведенных и проданных благ, выступали валовая и реализованная продукция. Валовая продукция характеризовала объем произведенных благ в стоимостном выражении, то есть сумму затрат овеществленного и живого труда, израсходованных предприятием. Реализованная продукция исчислялась как суммарные поступления в определенном промежутке времени за проданную продукцию.

Если до 1965 года главными показателями удовлетворения предприятием потребностей народного хозяйства были натуральные измерители: количество автомобилей для автозавода, станков для станкостроительного завода, килограмм мясопродуктов для мясокомбината, то после реформы вровень с ними, а зачастую и на первое место, встали названные стоимостные показатели. С одной стороны, это понятно – расширилась и усложнилась номенклатура продукции и поэтому сопоставлять результаты проще всего в денежном выражении. Но проще это не значит лучше. Покупатель заинтересован приобретать станки высокого качества по возможно более низким ценам, а изготовителю, результат труда которого оценивался не по количеству и качеству продукции, а по их стоимости, было выгодно поставлять дорогую продукцию, в которую вложено много затрат. Опять то же самое противоречие, потому что валовая, реализованная, продукция вместо расчетного показателя, вспомогательного, стала плановой, невыполнение которого было для предприятия связано с тяжкими экономическими последствиями. **И опять-таки приходится возвращаться к тому, что, в общем-то полезные экономические измерители, успешно используемые в рыночной экономике, приобрели непомерное значение в совершенно другой – социалистической экономике.**

К примеру, объем продаж – эквивалент нашей реализованной продукции успешно применяется как одна из важнейших характеристик в рыночной экономике. По нему судят об объемах выпуска продукции и спросе на нее. Если предприятие имеет возможности повышать цены, чтобы увеличить объем продаж в условиях конкуренции, то рост объема продаж – свидетельство роста количества потребительных стоимостей, созданных им. Этот показатель используется там, как правило, для описания состояния дел, потому что точно

предсказать конъюнктуру достаточно сложно. У нас же он использовался как плановый, за выполнение которого надо было отчитываться. Учитывая, что предприятия в большинстве случаев были уверены, что изготовленная ими продукция в силу планового распределения будет куплена, они находили возможность поставлять более дорогую продукцию, навязывая ее покупателю. В последние предреформенные годы роль стоимостных показателей стала еще более весомой и пагубной, когда при невыполнении плана по реализованной продукции предприятие лишалось права на выплату заработной платы работникам своего предприятия.

Идея, безусловно, была благой, т. е. предприятия должны были производить то, что необходимо покупателю. Свидетельством нужности покупателю должен был выступать факт оплаты: опять применение рыночной оценки к плановой системе. Разве мог покупатель не заплатить, если он получил продукцию по разнарядке и другую купить ему негде? Единственной причиной несвоевременной оплаты было отсутствие у покупателя денег. Но тогда причем здесь поставщик. Он же не мог не выполнить задание по поставке, даже если знал, что у покупателя нет денег. И вот из-за того, что у покупателя, предписанного предприятию-поставщику государством, нет денег, рабочие поставщика могли оказаться без зарплаты. Абсурд.

Если бы речь шла о швейной фабрике, пошившей одежду, которая не нравится покупателям, то такая жесткая оценка деятельности предприятия была бы правомерна. Или кондитерская фабрика изготовила конфеты, которые никто не желает покупать, то, наверное, правильно, чтобы изготовители конфет ощутили на своем благополучии пагубность таких последствий. Почему это было бы правильно? Потому что в сфере бытового потребления у покупателя был выбор, правда, иногда ограниченный влиянием дефицита. Но при производстве продукции производственно-технического назначения при плановой системе распределения у покупателя выбора не было. Причем же тогда производитель, если из-за недостатка денег покупатель, которого назначили сверху, не платит деньги? **Это еще один пример искусственного, эклектического прививания к социалистической экономике рыночных критериев.** И потом экономисты ругали социалистическую экономику за то, что она уродливо реагировала на применение этих критериев, и потому требовали ее разрушения. Но ведь можно и нужно было пойти по другому пути: применять соответствующие сущности этой экономики методы оценки. Для этого требовалась серьезная теоретическая и методологическая работа и постепенное вдумчивое опробование этих оценок вместо поспешно проводимых, теоретически необоснованных «широкомасштабных экспериментов» горбачевско-рыжковского периода. **Можно и нужно было использовать рыночные методы хозяйствования, но не прививая их к плановой системе, а отведя им соответствующую сферу в народном хозяйстве – мелкий бизнес.** Именно так сейчас поступают в Китайской народной республике. Социалистическая экономика только выигрывает оттого, что ей не надо управлять мелким бизнесом, в котором вполне применимы рыночные законы.

2.3.4. Оценка за текущий период без учета накопительного итога

Все виды стимулирования отдельных рабочих, бригад, цехов, предприятий в большинстве случаев привязывались к месячным результатам. Выполнен план за месяц, значит, все виды поощрения полагаются. Но если хоть на ничтожную долю процента план не выполнен, то все блага исчезают. Сейчас даже трудно представить, сколько миллионов людей оказывались совершенно незаслуженно лишены значительной части заработка, сколько потерь понесло общественное хозяйство из-за этой совершенно бессмысленной посылки, что каждый месяц должен оцениваться независимо от предыстории текущего года. Поясним на примере. Допустим, швейная фабрика должна ежемесячно шить 1000 пальто. В январе благодаря благоприятному стечению обстоятельств было пошито 1020 пальто, а в феврале из-за несвоевременной поставки материала удалось пошить только 990 пальто. По действующей в нашей стране в те годы методике план в январе считался выполненным, а в феврале нет. Соответственно премия за январь полагалась, а за февраль нет. Учитывая, что премия во многих случаях составляла третью часть заработка, то удар по благополучию работников был ощутимым. Но ведь за два месяца фабрика изготовила намечавшиеся 200 пальто, даже на 10 пальто двухмесячный план перевыполнила. Заказчики получили свою продукцию. Почему же в феврале она оказалась с неудовлетворительной оценкой? Потому что учитывался результат только данного месяца, а то, что в предыдущем месяце было изготовлено 20 пальто сверх плана, напротив отбрасывалось. Если бы руководители фабрики оказались более дальновидными и не очень щепетильными, то они могли из 20 пошитых сверх плана пальто в январе показать в отчетности только 5, а 15 засчитать в план февраля. Тогда у них и в феврале был бы выполнен план, и фабрика получила бы премию. Но такие действия искажали бы достоверность учета, означали бы грубейшие нарушения установленных правил. И, тем не менее, находилось не мало руководителей, которые, желая обойти нелепые правила, нарушали их. А это очень опасно. Потому что нарушив правила, вроде бы с благими намерениями, руководитель преступает табу. Он становится нарушителем и об этом знают подчиненные. Они получают моральное право нарушать правила, установленные этим руководителем-нарушителем. Тогда разваливается постепенно система управления, ибо нельзя, нарушив даже одно единственное правило, требовать неукоснительного соблюдения остальных. Следствием этого же нелепого метода оценки деятельности предприятий были и так называемые «приписки», с которыми многие годы безуспешно боролись на всех уровнях. Под «приписками» понималось искусственное завышение результатов в текущем периоде. Рассмотрим пример с той же швейной фабрикой. Допустим, ее руководство, не желая лишать коллектив премии за февраль, показало в отчетности не 990 пошитых пальто, а 1005, то есть «одолжило» 15 пальто в счет будущего месяца, надеясь, что в марте удастся пошить 1015 пальто и в итоге все будет хорошо. Это опять нарушение правил, в которые втянуто множество людей. Таким образом, тогда корректировали неразумную систему, но сами при этом становились нарушителями. Но и это не все. Вредные последствия этой

неразумной методики оценки заключались еще и в том, что предприятия, не желая оказаться в роли приписывающих результаты, стремились скрывать от вышестоящих планирующих организаций свои производственные возможности. Если бы эта швейная фабрика имела план не 1000 штук пальто, а 980, то даже неблагоприятные условия февраля не помешали бы ей выполнить такой заниженный план без всяких приписок, то есть не нарушая правила. А чтобы иметь план 980, необходимо убедить планирующие органы, что производственные мощности не позволяют изготовить больше. Поскольку руководители фабрики знали особенности своего производства лучше, чем вышестоящие управляющие структуры, то им удавалось добиться такого плана, который бы наверняка выполнялся и при неблагоприятном стечении обстоятельств. Чем же это плохо? Плохо это тем, что устранялась возможность реализовать благоприятную ситуацию. Ведь если бы было запланировано изготовление 980 пальто вместо 1000 возможных, то и все материалы, комплектующие изделия, заказы планировались из этой заниженной цифры. Это значит, что при благоприятном стечении обстоятельств фабрика лишалась возможности изготовить 1000 или 1020 пальто. Возможность оставалась нереализованной потому, что не была подкреплена ресурсами. Государство было заинтересовано в том, чтобы изготовить пальто больше, а предприятия, защищаясь от негативной оценки, стремились доказать, что оно не может делать больше, хотя экономический рост объемов производства ему был выгоден. **Создавалось искусственное противоречие между интересами общества и интересами предприятия.**

2.3.5 Оценка без применения допустимых отклонений при выполнении плановых заданий

Ранее мы уже говорили о стохастичности (вероятности) экономических процессов, то есть о невозможности заведомо абсолютно точно предсказать результат. Можно говорить о вероятности получения значений в каком-то определенном интервале. Для установления вероятности получения результата в заданном интервале используются методы математической статистики. Продолжая пример со швейной фабрикой, можно, изучив фактические результаты за предшествующий период, сказать, что с вероятностью, допустим 95 %, при нормальных условиях результат будет укладываться в диапазоне, например, от 950 до 1050 штук пальто. Чем большую степень вероятности мы хотим иметь, тем более широкий диапазон значений надо допускать. В этих рассуждениях главное – нельзя планировать какую-то, одну единственную цифру, допустим 1000 пальто. Надо всегда заранее предусматривать, что может быть какой-то интервал значений. То, что давно закладывают в своих проектах инженеры – допускаемое отклонение, никак не могут научиться планировать экономисты. При изготовлении детали на станке инженеры закладывают отклонение (допуски), хотя там на точность процесса влияет всего несколько параметров, а при планировании результатов производства, включающего тысячи технологических операций и зависящих от десятков тысяч факторов, ожидают получения точной

цифры и без всяких отклонений. Это настолько нелепо, что трудно поверить в то, что вполне здравомыслящие люди занимались и занимаются таким планированием. Но, тем не менее, это факт. И на многих предприятиях западных компаний точно такое же внутрифирменное планирование осуществляется до сих пор.

Тем более пагубной была оценка результатов без допускаемого отклонения в советской экономике, в которой результаты деятельности предприятий были жестко взаимосвязаны.

Что значит понимать вероятность отклонений от заданной цифры плана?

Во-первых, это значит, что все стимулирование построено не на достижении какой-то одной цифры, а на достижении заданного диапазона. В том же примере со швейной фабрикой, это значит, что план считается выполненным со всеми прилагающимися за это благами, если результат находится в диапазоне 950-1050 пальто. Не надо было бы заниматься приписками и развращать ими коллектив. Не надо было бы скрывать возможности в ущерб интересам государства.

Во-вторых, зная максимально возможный при нормальном ходе производства результат, его можно было бы заранее обеспечить материалами, комплектующими изделиями и заказами. В то же время, чтобы не подвести заказчиков, обязательные заказы можно было бы принимать исходя из минимально возможного значения. Тогда не получалось бы негативной цепи последствий при максимальных значениях в пределах допускаемых отклонений.

Не так страшно, если отклонение в сторону минимально возможного произошло при поставке пальто. В худшем случае какое-то количество покупателей в магазине верхней одежды не смогли купить пальто в этом месяце.

А если это отклонение в сторону минимальных значений произошло в производстве каких-то уникальных подшипников, без которых нельзя собрать дорогостоящие машины? Потери от этого вполне вероятного при производстве подшипников отклонения могут многократно возрасти на машиностроительном заводе. А если цепочка многозвенная, то потери возрастают еще больше. Поэтому мы и говорим, что отсутствие понимания необходимости предвидения допускаемых отклонений особенно важным было для взаимосвязанной деятельности предприятий в социалистической экономике. При этом, чем больше взаимосвязанность разных звеньев, тем больше степень вероятности выполнения планов должна предусматриваться. И чем больше степень вероятности закладывается, тем больше диапазон допускаемых отклонений. Это закон теории вероятности.

Непонимание стохастической природы производственных процессов очень дорого обошлось советской экономике.

Заканчивая рассмотрение раздела об ошибках в оценке результатов хозяйственной деятельности предприятий, приходится констатировать, что слабое знание отличий природы социалистической экономики от капиталистической стало помехой в использовании ее потенциальных преимуществ. Пренебрежение экономической теорией очень болезненно отразилось на экономической практике. Экономисты-теоретики в свою очередь в определенной степени повинны в том,

что результаты их изысканий не всегда принимались во внимание, так как догматически относились к положениям марксизма-ленинизма и потому зачастую пытались основывать свои научные выводы для современной экономики на закономерностях, сформулированных Марксом и Лениным за 50-100 лет до того в совершенно иных экономических реалиях.

Догматизм экономистов-теоретиков в значительной мере объясняется недопустимой политизированностью этой науки, боязнью обвинений в отступничестве от марксистско-ленинской теории. Если в физике, химии никому бы не пришло в голову придерживаться взглядов столетней давности, то в политэкономии это считалось нормой. **В результате экономическая теория, особенно необходимая для социалистической экономики, оказалась недостаточно адекватной новым производственным отношениям, не смогла стать основой для управления социалистической экономикой.** Да и люди, принимавшие принципиально важные решения в последние десятилетия, были недостаточно компетентны в вопросах экономической теории и поэтому принимали ошибочные решения, такие как «косыгинская реформа» или требование 100 % выполнения заказов при Ю.В. Андропове, означавшее непонимание вероятности экономических процессов.

2.4. Ошибки в управлении государственной собственностью

2.4.1. Излишнее огосударствление собственности

Мы уже отмечали ранее, что социализм совершенно не обязательно должен означать полное огосударствление средств производства. Это политэкономы хрущевского периода даже колхозы считали недостойными настоящего социализма и провозглашали, что со временем они должны превратиться в совхозы. И в своем стремлении к этому преобразованию хрущевское руководство нанесло огромный ущерб сельскому хозяйству. Сейчас уже многие забыли о том, что в начале 50-х годов, в дохрущевские времена, в нашей стране было не мало парикмахерских, слесарных и часовых мастерских, промысловых артелей, чайных и прочих мелких предприятий, принадлежавших индивидуальным и коллективным собственникам. И никто не считал их угрозой социализму. В бывших социалистических странах, таких как Германская демократическая республика, Польша, Чехословакия, Венгрия и т.д., существовали фабрики с числом рабочих до 50 человек, принадлежавшие частникам, магазины, рестораны, небольшие гостиницы, являющиеся частной собственностью. И это тоже не считалось несовместимым с социализмом. Наконец, опыт Китайской народно-демократической республики, демонстрирующей всему миру невиданные темпы развития, и тем самым подтверждающий несостоятельность утверждений о том, что социализм нежизнеспособен, является удачным примером сочетания государственной собственности на крупную промышленность и частной собственности на мелкие, а иногда и на средние предприятия.

Правда, для малообразованных в экономической теории критиков социализма именно в наличии в Китае мелкой частной собственности видится отход Китая от социализма. И они объясняют успехи Китая в развитии именно этим, якобы, отходом от социализма. Мол, китайцы оставили только внешнюю социалистическую оболочку, а на самом деле используют рыночные механизмы и потому успешно развиваются. Тот же, кто знаком с марксистско-ленинским пониманием социализма, а не с его вульгарной интерпретацией, понимает, что в Китае реализуется именно социалистический способ хозяйствования, при котором крупные предприятия, определяющие развитие страны, находятся в руках государства и управляются им в соответствии с государственным планом. А мелкие предприятия, которые очень нужны народному хозяйству, но не определяют направление и темпы его развития, действительно живут по рыночным законам.

Вульгарная интерпретация социализма предполагает стерильное, очищенное от капиталистических отношений народное хозяйство. Но тогда уж надо идти до конца и запрещать личную собственность. Именно в этом стремлении к обобществлению всякого имущества и обвиняли когда-то социалистов их противники и пугали этим народ. Слава богу, до полного обобществления не додумались даже хрущевские реформаторы, хотя определенные шаги в этом направлении предприняли: уменьшили площадь приусадебных участков, запретили держать домашний скот в городах, чем нанесли колоссальный ущерб обеспечению страны мясом и овощами.

В чем же видели противники индивидуальной и частной собственности на средства производства необходимость их огосударствления. В том, что это не социалистический способ производства и значит ему не место при социализме. В том, что это не социалистический способ производства, – они правы.

В реальной жизни не бывает идеального разграничения. Если мы посмотрим в микроскоп на лезвие бритвы, кажущееся нам идеально прямым, то увидим рваную, изломанную линию. Вместо четкой границы между металлом и воздухом мы увидим какую-то переходную зону. Более того, при тщательном исследовании воздуха в районе кромки бритвы мы обнаружим молекулы металла, оторвавшиеся от бритвы. В природе нет идеальных границ. Они только в наших головах. Тем более не может быть четких границ в гораздо более сложных явлениях, чем граница между металлом и воздухом, – в общественных отношениях. Противники индивидуальной и частной собственности высказывали опасения относительно того, что ее наличие будет развращать работников государственных предприятий возможностью легкого обогащения. Опасение небезосновательное. Что индивидуальная частная собственность при наемном труде возрождает эксплуатацию человека человеком. Тоже верно. Но ведь и личная собственность имеет недостатки, заключающиеся в том, что порождает противопоставление личных интересов государственным. Тогда и ее надо было бы отменить. **На самом деле не бывает решений без недостатков. Люди диалектически мыслящие понимают это и, принимая решения, сопоставляют достоинства и недостатки. Точно так же, признавая недостатки коллективной и индивидуальной собственности на средства производства, надо было оценить**

их преимущества. А преимущества заключаются в большей личной заинтересованности собственников индивидуальной и коллективной собственности, являющихся одновременно работниками, в результатах своего труда. Для крупных предприятий таких преимуществ быть не может, поскольку при большой массе работников, даже если они являются коллективными собственниками, непосредственная зависимость между результатом труда конкретного работника и вознаграждением за труд размывается. А для мелких и средних такая зависимость реальна. Второе преимущество заключается в большей динамичности малых и средних предприятий, если они принадлежат индивидуальным или коллективным собственникам, потому что они имеют право самостоятельно решать все вопросы, не будучи связанными указаниями, инструкциями государственных управленческих структур.

Динамизм мелких предприятий объясняется тем, что малое количество сотрудников не требует сложной организации, и поэтому взаимоотношения могут легко перестраиваться при изменяющейся ситуации. Отсутствие нескольких уровней управления способствует быстрому прохождению информации сверху вниз и снизу вверх. Это качество особенно важно при мгновенно меняющейся ситуации. Например, в сфере услуг, мелкой розничной торговле, где приходится считаться с разными вкусами, переменами настроения клиентов. Об этом сегменте народного хозяйства писал профессор Любимов: «В США 11 миллионов частных собственников в несельскохозяйственном секторе, имеющих совокупную долю в валовом доходе страны всего лишь 6 %, обеспечивают американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, великолепно налаженной системой оптовой и розничной торговли, ремонтно-строительных работ, продукцией местной промышленности... вкусно, обильно, по дешевым ценам с немыслимым разнообразием кормят свой народ» [43].

Сторонники стерильно чистого социализма, опасаясь разлагающего влияния частной собственности на мелкие и средние предприятия, лишили наш народ возможности более полно и разнообразно удовлетворять свои потребности в сфере быта, питания, торговли, отдыха. Все знали, что людям, приезжающим в чужой город по своим делам или в командировку, не хватает мест в гостиницах. Но разрешить жителям города, готовым предоставить за плату кров приезжим, считалось дорогой к реставрации капитализма. Или директор ресторана не мог купить пучок зелени на базаре, чтобы придать пище необходимый вкус, потому что государственный ресторан не имел права приобретать продукты на рынке. Эти, казалось бы, мелочи на фоне многих существенных благ, предоставленных социализмом (бесплатное образование, здравоохранение, дешевое жилье и детские сады и т.п.), вызывали естественное раздражение и постепенное разочарование в преимуществах социализма.

Если излишнее огосударствление в первые годы советской власти можно было объяснить жестокой политической борьбой, то после окончания Великой Отечественной войны, когда политическая обстановка внутри страны стабилизировалась, можно и нужно было вернуть малые предприятия в городе в частные руки. Вместо этого при Хрущеве даже те остатки мелких предприятий,

которые оставались в частной собственности, сделали государственными. Не лучше положение оказалось и с коллективной собственностью в сельском хозяйстве. Серьезнейшим недостатком колхозов была невозможность при выходе из них получить свой пай. Это, конечно, снижало заинтересованность колхозников в приросте стоимости собственности. Опять-таки, если в первые годы организации колхозов такое ограничение прав собственности можно было, если не оправдать, то объяснить опасением развала колхозов при неудачах, то впоследствии, когда преимущества коллективного хозяйства с точки зрения его эффективности стали неоспоримыми и колхозы окрепли, нужно было предоставить право свободного выхода со своим паем. Вместо этого даже те права коллектива распоряжаться своим имуществом, которые формально оставались закрепленными за колхозами, де-факто стали урезать. Колхозам через партийные органы стали навязывать профиль их сельскохозяйственной деятельности, технологию выполнения работ, размер оплаты труда, цены на продукцию. Сельскохозяйственные предприятия, которым в силу специфики этой отрасли невозможно планировать, как промышленным предприятиям, и потому они не должны быть в своей массе государственными, де-факто тоже стали почти государственной собственностью. В этом один из источников недостаточной эффективности сельского хозяйства и причина критики колхозов как таковых. На самом же деле статистика свидетельствует о колоссальных преимуществах крупных сельскохозяйственных предприятий, каковыми являются колхозы, по сравнению с мелкими индивидуальными хозяйствами. Особенно эти преимущества важны для России с ее неблагоприятными для сельского хозяйства условиями. Не случайно в России всегда была крестьянская община, которую не удалось разрушить Столыпину. Не случайно не удалось развалить колхозы Ельцину. И уж если в США с их идеальными для сельского хозяйства условиями 1,5 миллиона мелких фермеров дают только 15 % объема продаж сельскохозяйственной продукции, в то время как 100 тысяч крупных – дают 50 % сельскохозяйственной продукции [44], то не трудно понять, каковы перспективы малого сельскохозяйственного предприятия в России, которая почти полностью относится к зоне рискованного земледелия. Конечно, в большинстве случаев для России экономически выгодны колхозы, но с неурезанным правом собственности, то есть с правом на получение в денежной форме стоимости пая при выходе из колхоза, как это происходит на предприятиях с коллективной собственностью работников в США, что описано в целом ряде работ [45, 46], и сейчас, правда робко, реализуется у нас под названием народных предприятий.

Радетели за чистоту социализма вместо того, чтобы активнее использовать коллективную форму собственности во всех сферах деятельности малых предприятий, как это делается сейчас во всем мире, ограничивали ее даже там, где она была уже внедрена, стремясь сделать ее по существу близкой к государственной. Это был очень болезненный удар по социализму, так как в глазах народа, которому внушили, что полное огосударствление – непереносимый атрибут социалистической системы, видевшего неповоротливость государства в сфере малого бизнеса, особенно близко соприкасавшегося с удовлетворением их потребностей, неизбежно неповоротливой, неотзывчивой на нужды граждан

представлялась сама социалистическая система. Постепенно наступало разочарование в ней, хотя на самом деле этот недостаток не является органически присущим социалистической системе хозяйствования, а является следствием неумной интерпретации идеи социализма. Вместо того, чтобы вернуть в частную собственность мелкий бизнес, сохранив социализм, разрушили социалистическую систему, которая основывается на государственной собственности на крупные предприятия и государственном планировании.

2.4.2. Расщепление государственной собственности по отраслевому принципу

В управлении любым народным хозяйством независимо от экономического уклада всегда присутствует два начала: централизованное функциональное (отраслевое) и межотраслевое территориальное. И эффективность управления во многом зависит от разумного сочетания этих двух начал. На первом этапе становления советской власти преобладало территориальное управление. Постепенно целый ряд управленческих функций стал переходить к органам централизованного управления. По мере усложнения задач хозяйственного руководства централизованное управление стало дифференцироваться по отраслям.росло число наркоматов. На этапе мобилизационной экономики, когда обеспечение обороноспособности страны требовало жестко централизованного использования всех ресурсов, это было оправдано. Но постепенно, по мере развития хозяйственного комплекса, все больше стали ощущаться недостатки, заключающиеся в отсутствии горизонтальных связей, которые бы обеспечивали кооперацию территориальную. Два завода, расположенные в одном городе, не могли взаимодействовать без разрешения из центра. Вместо того, чтобы устранить этот недостаток, дополнив отраслевое централизованное управление межотраслевым территориальным, при Хрущеве упразднили министерства, осуществлявшие отраслевое управление, и создали Совнархозы (территориальное управление). Одну крайность заменили другой. Единый народнохозяйственный комплекс начал распадаться на региональные комплексы. После снятия Хрущева упразднили Совнархозы и восстановили отраслевые министерства. И это опять-таки неумное решение, потому что потеряли возможность территориальной кооперации, которую обеспечивали Совнархозы. Надо было сохранить и то и другое, четко разделив сферы управления.

К чему же привела сугубо отраслевая централизованная структура управления? Отрасль превратилась в гигантскую монополию со своими интересами, заключающимися в увеличении массы прибыли, и ростом производительности труда, измеряемом через стоимостные показатели. Удовлетворение потребностей народного хозяйства, которое должно быть целью государственной промышленности, было заменено выполнением плана, в формировании которого сама же отрасль и принимала участие.

Начнем с монополизма, как одной из причин отсутствия эффективной конкуренции. Раньше мы уже говорили о том, что пороки планирования приводили к дефициту во многих сферах, а дефицит – враг конкуренции. Но и

монополизм производителя, как известно, не меньший враг конкуренции, если он не ограничен антимонопольным законодательством и наличием заменяющих товаров. Будучи единственным поставщиком, допустим, легковых автомобилей на внутреннем рынке министерство автомобильной промышленности не было вынуждено повышать их качество, снижать стоимость и увеличивать количество. По импорту легковые автомобили не приобретались и потому наши граждане не могли выбирать. Да и отечественных-то всегда не хватало, так что они мгновенно разбирались, несмотря на низкое качество. А если бы было несколько независимых автомобильных компаний со своими проектными институтами, прикладной наукой, то положение дел с качеством могло бы быть иным. Ведь пример рядом – оборонный комплекс. Там тоже государственная собственность и тоже централизованное управление. Но в оборонной промышленности по каждому значимому направлению было несколько крупных объединений, решающих одну и ту же задачу. По ракетам, самолетам, артиллерии, судостроению. Законодателем там был не головной институт производителя, а заказчик – военные. В результате здоровой конкуренции и требовательности заказчиков наша оборонная продукция была лучшей в мире и еще сейчас, спустя 18 лет после развала экономики, обеспечивает суверенитет нашей стране. И дело вовсе не в том, что на этот комплекс, якобы, сыпался золотой дождь. Расходуя гораздо меньше средств, чем США со своими партнерами, наш оборонный комплекс обеспечивал паритет.

А вот в автомобилестроении был один единственный центр, определявший конструкторские и технологические решения. То есть институтов было много, но решения принимались в едином центре – министерстве автомобильной промышленности, которое объективно не было вынуждено повышать качество. Мы приводим автопромышленность только в пример, потому что все отрасли управлялись так же.

Но внутри отраслей были еще подотрасли, управляемые Главками, которые в свою очередь были монополистами в более узком направлении. Например, внутри Минавтопрома был Главподшипник, которому подчинялись все подшипниковые заводы страны. Естественно, Главподшипник видел свою задачу, в первую очередь, в удовлетворении потребностей автомобильной промышленности, а нужды всех остальных рассматривал как второстепенные и, тем самым зачастую тормозил их развитие. Нельзя сказать, чтобы этот очевидный недостаток, заключавшийся в монополизме производителей, никем не замечался. Об этом писали ученые, говорили на конференциях, совещаниях. Но рецепт видели в повышении сознательности руководителей соответствующих структур. При этом указывали на достоинство отраслевой специализации, позволяющей концентрировать все виды ресурсов для решения определенных задач. Достоинство бесспорное. Не случайно в мире идет укрупнение компаний, и некоторые из них в том же автомобилестроении по масштабам превышают наше прежнее министерство автомобильной промышленности. Поэтому дело не в том, что это министерство было огромно и неповоротливо. А в том, что оно было монополистом. Если бы оно было расчленено на несколько крупных конкурирующих компаний, о чем, кстати, немало писали в 80-х годах, то не было

бы такого застоя в качестве. Ведь упомянутые нами гигантские автомобильные транснациональные компании вынуждены конкурировать между собой и потому, несмотря на огромные размеры, им приходится считаться с заказчиком в вопросах качества.

Этот же отраслевой монополизм повинен при отсутствии стремления к снижению издержек, в безразличии к ним. Нередко внутриотраслевая кооперация приводила к бессмысленным затратам. Так, например, трубы с Таганрогского металлургического завода направлялись за 2000 км для нарезки резьбы на их концах на Северский трубный завод. Сама операция нарезки стоила гораздо дешевле, чем транспортировка, но это никого не волновало. Больше того, это даже было выгодно, потому что при продаже труб от одного завода другому, каждый из них имел право засчитать стоимость этих труб себе в валовый выпуск, а для министерства это означало рост производительности труда при том нелепом способе ее измерения, о котором мы говорили ранее. Вместо того, чтобы установить соответствующие станки на Таганрогском заводе, однажды потратив на это средства, можно было продолжать возить трубы за 2000 км для нарезки и ежегодно расходовать на это ресурсы. Или, допустим на машиностроительном заводе, принадлежащем одному министерству, не хватало мощности для производства необходимых ему отливок, но в этом же городе были излишние литейные мощности на другом заводе, принадлежащем другому министерству. Логично было бы договориться с соседним заводом и заказать ему отливки. Ничего подобного не происходило. Отливки обязывали поставлять другой завод, расположенный за сотни, а то и тысячи километров, но принадлежащий к тому же ведомству, в которое входил нуждающийся в отливках завод. И это вовсе не результат чьей-то глупости или неосведомленности. Нуждающийся в отливках завод готов был бы получать их от соседа. И соседний завод мог бы согласиться. Но министерство, к которому принадлежал соседний завод, было не согласно, потому что однажды, дав согласие на подобную кооперацию, оно должно было бы и в будущем обеспечивать чужой завод отливками. А вдруг в будущем эта резервная литейная мощность понадобится для нужд этого министерства. Страна оказалась разделенной не по территориям, а по отраслям. **Общепризнанный результат, нацеленность на достижение которого является главным преимуществом социалистической экономики, оказался размытым из-за неправильного управления народнохозяйственной собственностью.**

Все эти необязательные затраты потом включались в цены, и прибыль не только не снижалась, а еще и повышалась, потому что при расчете государственных цен она закладывалась как процент от издержек. Чем выше издержки, тем больше получалась прибыль. Госкомцен СССР не в состоянии был оценить обоснованность издержек и принимал их как общественно необходимые. Так, неправильные методы оценки результатов деятельности в сочетании с отраслевым монополизмом привели к росту затрат. Если бы критерием оценки эффективности было снижение себестоимости и цен, как это было до косыгинской реформы, то не было бы такого печального результата даже при монополизме. Наконец, об удовлетворении потребностей по объему продукции. Первоначально наркоматы, а затем министерства отвечали за обеспечение

потребностей народного хозяйства в соответствующей продукции, например, министерство черной металлургии несло ответственность за обеспечение страны металлом. Соответственно, оно собирало заявки от потребителей, изучало их, а затем выдавало своим заводам наряды на удовлетворение этих заявок. И если потом кто-то оказывался неудовлетворенным, то правительство спрашивало с металлургов. В общем-то министерство действовало как любая крупная западная компания. Получало заказы и по мере своих возможностей старалось их выполнить. При этом, непосредственно контактируя с заказчиками, министерство вынуждено было изучать их потребности, говоря современным языком, заниматься маркетингом. А это значит, что оно могло решать вопрос о том, что выгоднее удовлетворять потребности через повышение качества или через рост объемов. Нередко выбирался путь повышения качества.

После расформирования старых министерств, а затем упразднения Совнархозов, у вновь созданных министерств функцию распределения отобрали. Они больше не имели дела с заказчиками. Для этого создали нейтральную организацию – Госснаб, которая собирала заявки от потребителей и выдавала наряды заводам изготовителям. Цель такого перераспределения функций как всегда была благая. Раньше, например, сам Минчермет решал, чьи заказы удовлетворить, а чьи – нет. Напомним, что всегда был дефицит, и кому-то приходилось отказывать. А теперь нейтральная незаинтересованная организация стала заниматься этой селекцией. Отрасль – изготовитель перестала ощущать проблемы потребителя. Она теперь отвечала не за удовлетворение потребностей, а за выполнение указаний Госснаба. В дальнейшем мы еще будем рассматривать ошибки в сфере распределения продукции, а пока отметим, что сам по себе отрыв маркетинговой функции – распределения от полномочий отраслевых министерств сделал их еще более нечувствительными к проблемам потребителя. Мало того, что они были монополистами, но монополистами, даже не знающими проблем своих потребителей и не отвечающими за разрешение этих проблем.

Еще одним негативным последствием жестко отраслевого деления было образование зон безответственности на стыках отраслей. Поясним на примерах что имеется в виду. Металлургический завод при производстве чугуна и стали в качестве попутного продукта получает шлаки, которые традиционно во всем мире сваливались в отвалы, занимающие много драгоценной пригородной территории и наносящие вред окружающей среде. Наши советские ученые – металлурги одни из первых в мире разработали технологию переработки шлаков, позволяющую использовать их в строительстве взамен щебня. Очень небольшие инвестиции позволяли не только прекратить ухудшать экологию, но и получать ценный строительный материал. Но все дело в том, что министерство черной металлургии не считало этот строительный материал своей продукцией. Металлургические заводы, выпускающие миллионы тонн металлов, тоже не были заинтересованы возиться с какими-то дешевыми строительными материалами и продолжали загрязнять землю в то время, как где-то недалеко в карьерах взрывали скалы, добывая щебень. Народному хозяйству продолжали наносить вред, но никто за это не отвечал. Министерство строительных материалов, которое могло бы использовать этот шлак, тоже не рвалось в бой, так как у него была налаженная

технология получения щебня. Более того, ему невыгодно было использовать шлак, который был бы в несколько раз дешевле щебня, так как снижалась бы стоимость строительных объектов, а значит, уменьшалась бы производительность труда, определяемая как частное от деления стоимости объектов на число работающих. Нужное для страны дело оказывалось никому не выгодным и за него никто не отвечал.

Или другой пример. В Волгоградской области почти полвека назад нашли богатейшее месторождение бишофита. Это магниевосодержащая жидкость, которая расположена сравнительно неглубоко под землей и ее можно качать, как качают нефть. Из нее можно достаточно дешевым способом получать магний, на производство которого традиционным способом расходуется много электроэнергии. Эта жидкость может быть использована в качестве охлаждающей смеси при термической обработке во всех сферах машиностроения. Она использовалась в нетрадиционной медицине при заболеваниях остеохондрозом. Люди ехали за сотни и тысячи километров, чтобы приобрести на месте несколько литров этой жидкости. До сих пор вопрос о промышленной добыче не решен, потому что не нашлось министерства, которому бы можно было поручить добычу бишофита. Опять зона безответственности.

В военном деле давно известно, что самое опасное место – это стыки воинских подразделений, где каждый надеется на другого. Точно так же в экономике. На любом уровне управления отраслью, предприятием, цехом, участком есть место стыков ответственности. Но если внутри отрасли, предприятия, цеха эти слабые места компенсируются общей ответственностью министра, директора, начальника цеха за результат, то в народном хозяйстве страны таким ответственным оказывался председатель Совета Министров. Это был единственный человек, отвечавший за все. Естественно, такая система не позволила решать множество проблем. Даже фантастической работоспособности председателя Совмина СССР А.Н. Косыгина не хватило на это.

Мы не ставили перед собой задачу ответить на вопросы, как надо было устранять недостатки, о которых мы пишем. Мы хотели только показать, что эти недостатки не являются внутренне присущими социалистическому способу производства. Это чисто управленческие недостатки. Тот способ управления, который применялся в нашей стране на уровне народного хозяйства, в управлении называется линейно-функциональным. Уже десятки лет известно из управленческой теории, что он является слишком примитивным даже на уровне предприятия. Даже самый талантливый и работоспособный менеджер крупной компании погубит ее, если система управления будет линейно-функциональной. А мы пытались так управлять экономикой огромной страны. Конечно, постепенно экономика стала трудно управляемой.

Как можно было бы решить вопрос с тем же шлаком, который был не нужен ни заводу, ни отрасли. Нам кажется, эту проблему прекрасно могли бы решить созданием предприятия среднего или малого бизнеса. Можно было бы найти толкового предприимчивого специалиста и помочь ему предоставлением низкопроцентного государственного кредита в создании частного предприятия по переработке шлака. В дальнейшем за счет прибыли, получаемой от продажи

переработанного шлака, это предприятие рассчиталось бы за кредит, и предприятие стало бы полностью самостоятельным. В зависимости от масштабов производства и желания организаторов это предприятие могло бы быть полностью частным или коллективным. Оно само бы искало заказчиков. Переработка шлаков и поиск заказчиков для руководителей этого самостоятельного предприятия были бы условием существования, а не третьестепенным делом, как это было, когда переработка шлака для директора металлургического завода была делом третьестепенной важности и обременительной обузой. При этом не надо было бы никакому министерству брать на себя ответственность за судьбу этого шлакоперерабатывающего предприятия. Оно вполне смогло бы существовать без руководящих указаний, так как не было бы государственной собственностью. Именно по такому пути создания малых предприятий, необходимых для решения каких-то конкретных задач, идут крупные японские компании. Вместо того, чтобы нести на себе бремя решения этих задач, они создают независимые мелкие компании, которые находятся в сфере влияния компании-прародительницы, но заботятся о своем существовании самостоятельно. Создают они их либо путем отделения от себя каких-то уже готовых производств и передачи их в независимую собственность, либо оказанием финансовой помощи в создании новых производств с последующим возвратом компании-прародительнице средств, израсходованных на создание малых фирм. Организационно-правовые формы используются при этом разные. Малые фирмы могут быть и дочерними компаниями, и полностью независимыми частными компаниями. Главное – они мобильны, самостоятельны.

По этому пути, кстати, пошел Нижнетагильский металлургический комбинат в 90-х годах и решил вопрос шлакопереработки. Создали самостоятельную компанию, и она очень энергично и эффективно стала работать.

Этот пример со шлакопереработкой мы привели просто для доказательства того, что можно было, не ломая социалистическую систему, решить и вопросы стыковых, межотраслевых зон народного хозяйства. Но для этого надо было, во-первых, понять, что мелкий бизнес – не враг социализму, и дать ему право на существование, и, во-вторых, понять, что управленческая наука должна использоваться при решении проблем управления всем народным хозяйством, а не только на уровне предприятий и их подразделений.

Тогда бы не было такого жесткого отраслевого разделения всего народнохозяйственного комплекса, которое принесло огромный вред его развитию.

2.4.3. Чрезмерное администрирование в управлении государственной собственностью

Тот факт, что государственная собственность принадлежит обществу и должна использоваться в его интересах, истолковывался таким образом, что все решения, касающиеся использования государственной собственности и распоряжения ею, имеют право принимать только центральные органы, представляющие интересы государства – министерства. Вместо того, чтобы

научно обоснованно распределить полномочия по распоряжению и использованию государственного имущества между предприятиями и министерствами, их практически полностью отдали министерствам. Это при том, что в 60-х годах уже была сформирована наука об управлении, широко использовавшаяся крупными американскими компаниями, которые по масштабам нередко были сопоставимы с нашими министерствами и тоже принадлежавшим единому собственнику. И эта наука показывала, что любая крупная организация не может существовать без распределения полномочий по уровням управления и что вмешательство штаба компании в решения, касающиеся компетенции предприятий, могут оказаться губительными для компании. Но поскольку наука об управлении как отрасль знания родилась в США, она долгое время рассматривалась как буржуазная наука, неприменимая в советских условиях. В том числе не применимая к вопросу о распределении полномочий между штабом и предприятием и определении соотношений между административными и экономико-правовыми методами управления.

Поясним на примерах, что имеется в виду, когда мы говорим о распределении полномочий по распоряжению имуществом. Директор завода, стоимостью в сотни миллионов или миллиарды рублей (напомним, что рубль был дороже доллара, причем не номинально, а когда это касалось средств производства, то и фактически), не имел права купить, продать или списать имущество стоимостью более 50 руб. без разрешения министерства. Конечно, в реальной жизни предложения директора завода по покупке, продаже или списанию имущества почти всегда принимались министерством, поскольку его работники не были достаточно информированы и компетентны, чтобы возражать. Но время на эту переписку уходило, и реальные дела задерживались. Спрашивается, почему нельзя было поднять этот порог с 50 руб. хотя бы до нескольких десятков, а то и сот тысяч рублей. Ведь на самом деле только такого уровня решения и вызывали у министерств желание и необходимость разобраться.

В практике автора, в бытность его главным инженером Волжского трубного завода, был такой случай. По инициативе завода было внедрено техническое решение, позволившее избавиться от необходимости приобретать по импорту твердосплавные пластинки ежегодно на сумму около ста тысяч марок и перейти на отечественные, гораздо более дешевые. На заводе имелись в наличии эти немецкие твердосплавные пластинки на сумму около трехсот тысяч рублей, которые теперь оказались не нужны. Поскольку продать их кому-либо из-за их специфичности было невозможно, пришлось их списать. Но, вследствие чисто рутинной ошибки служащих, разрешение на списание не было получено. При ревизии этот случай обнаружился и директора завода, на котором было внедрено прекрасное, нужное стране решение, наказали за самовольство, как будто он куда-то бессмысленно израсходовал эти триста тысяч рублей. Министерство не отменило списание этих никому уже не нужных твердосплавных пластинок, то есть само решение было признано правильным. Скандал разгорелся из-за отсутствия бумаги, подтверждающей его правильность. В данном случае дело не пострадало, пострадал директор. Но сколько было случаев, когда страдало дело.

Потому что, когда люди должны принимать ответственные решения, но не разбираются в его сути, они нерешительны. Это относилось и к работникам министерств, и к работникам штабов крупных компаний, вынужденных принимать решения, в правильности которых они не убеждены. Они придумывают всякие уточняющие вопросы, создают комиссии, переадресовывают решения в другие инстанции. Их называли бюрократами, волокитчиками, проклинали. Но дело-то было не в конкретных людях, а в системе, заставлявшей некомпетентных людей принимать решения. Вот они и сопротивлялись доступными им методами. А дело страдало, поскольку уходило время – самый невосполнимый ресурс. Теперь о соотношении между административными и экономико-правовыми методами принятия решений. В советской практике неоправданно большую роль играли первые. Нельзя сказать, что совсем не было экономических и юридических правил. Они были. Были перечни показателей, которые имели право устанавливать предприятиям сверху и сроки, в течение которых эти показатели должны были спускаться. Были методики, в соответствии с которыми эти показатели должны были разрабатываться. Были установлены сроки, в которые предприятия должны были получать заказы на продукцию и фонды на материалы, необходимые для ее изготовления. И многие другие правила поведения. Но не было ответственности вышестоящих организаций перед нижестоящими – предприятиями за их нарушения. Предприятию могли не дать вовремя заказы на продукцию, что не позволяло ему своевременно подготовить производство и обрекало на убытки. Оно могло только жалобно взывать к министерству, но потребовать возмещения ущерба не могло. Даже постановка такого вопроса казалась кощунством. С кого требовать? С государства, с собственника? Или предприятию установили плановый показатель с нарушением действующих инструкций, который в результате оказался невыполнимым. Казалось бы, чего проще – указать на ошибку и добиться ее устранения. Ан нет. Чтобы было понятно, о каких нарушениях идет речь, приведем пример. Предприятиям устанавливался план в натуральном выражении и в стоимостном. Между двумя этими показателями существует прямая зависимость: количество в натуральном выражении (штуках, тоннах, метрах) умножается на цену единицы продукции и получается стоимостной показатель – валовая, товарная или реализованная продукция. Но нередко бывало, что предприятию планировали стоимостной показатель более высоким, чем это должно было получиться в результате указанного перемножения. Казалось бы, ошибка настолько очевидна, что и говорить не о чем. Но ее не исправляли, потому что это была не ошибка, а сознательное искажение. Сейчас мы не будем останавливаться на причинах, побуждавших министерство идти на такое очевидное искажение. Важен факт, что очевидные правила нарушались, а предприятие было бессильно заставить вышестоящую инстанцию правила соблюдать.

Причем эти нарушения правил от года к году становились все более частыми, потому что арбитра между предприятием и вышестоящими организациями не было. Когда-то, еще на заре советской власти, была создана рабоче-крестьянская инспекция, о необходимости существования которой писал еще В.И. Ленин.

Потом она превратилась в Наркомат государственного контроля, контролировавший соблюдение законности и ведомственных нормативных актов во всех сферах жизни. При проведении хрущевских реформ этот орган был упразднен, а затем его «забыли» восстановить при отмене хрущевских преобразований. Так в народном хозяйстве утвердилась безответственная власть верхов над низами. Предприятие не могло четко предвидеть свое будущее, когда экономические правила могли быть нарушены в любой момент. Ответной реакцией было стремление не раскрывать всех своих возможностей. И это вело к застою.

Например, из года в год строительные организации начинали новый хозяйственный год, не имея утвержденного плана. А это значит, что весь первый квартал они работали в полсилы, потому что, не имея плана, они не могли нормально финансироваться, закупать материалы, платить заработную плату и т.п. Об этом знали все, включая высшее руководство страны, и мирились с таким положением. Происходило это потому, что высшее руководство страны не способно было разобраться и принять решения, необходимые для устранения этого хронического порока. Постепенно эта болезнь стала распространяться и на промышленные отрасли. Стали нередкими ситуации, когда предприятия начинали год, не имея плана. Подумать только, при плановой экономике, вся суть которой в планомерной взаимосвязанности действий, предприятие начинает год без утвержденного плана. Не было даже нормативного акта, определяющего, за сколько времени до начала планируемого года предприятие должно получить годовой план. Так что и претензии предъявить было невозможно. Были ситуации, когда сумма квартальных планов не равнялась годовому. Могли в силу каких-то причин уменьшить план на первый квартал, но не компенсировать это уменьшение для устранения возникшего дисбаланса увеличением планов оставшихся кварталов. Все это постепенно разрушало управляемость народного хозяйства.

В дохрущевских министерствах ничего подобного не было. Были правила взаимодействия и строжайшая ответственность обеих сторон (министерств и предприятий) за их соблюдение. Без этого такой сложный механизм, нацеленный на достижение общенародных задач, каким является социалистическая государственная собственность, не может эффективно функционировать. Когда этот механизм работал четко, были высочайшие темпы роста. Когда управляемость стала расшатываться, то темпы роста снизились. Увидев снижение темпов роста, реформаторы горбачевского типа стали говорить о неспособности социалистической системы конкурировать с капиталистической вместо того, чтобы признать свою неспособность грамотно управлять этой системой. **Вместо того, чтобы усовершенствовать политическую систему, выдвигавшую к руководству экономикой некомпетентных в управлении деятелей, развалили экономическую систему, которую следовало модернизировать, но не ломать.**

Наконец, о командных методах в управлении предприятиями, находящимися в государственной собственности. В нормальных условиях вышестоящий уровень управления не должен и не имеет право вмешиваться в деятельность структур нижестоящего уровня, то есть не имеет права давать указаний по вопросам

тактического и тем более оперативного характера. Это правило в системном управлении, в первую очередь, в военных организациях, известно издавна. Вмешательство в виде команд допускается только в экстраординарных ситуациях, перечень которых заведомо четко обозначен.

В советской практике, особенно последних десятилетий, командование в отношении предприятий носило почти будничный характер. Вместо экономических методов воздействия зачастую принимались командные. Подоплекой таких отношений служило предположение, что, поскольку предприятия находятся в государственной собственности, а министерства являются представителями государства, то они имеют право отдавать любые указания. При этом игнорировался и свой отечественный, дореволюционный опыт управления государственными предприятиями и опыт управления государственными предприятиями в европейских странах, в которых в государственной собственности находится до 40% от общего объема собственности. Вмешательство в оперативную и даже тактическую деятельность этих государственных предприятий не допускается. У нас же министерство могло дать указания, какой заказ необходимо выполнить в первую очередь, какому подрядчику отдавать предпочтение в выполнении какой-то работы и т.п. Это разрушало и без того недостаточно слаженный механизм управления. Руководители предприятия постоянно находились в состоянии дополнительной непредсказуемости. Мало того, что современная экономическая жизнь постоянно преподносит непредвиденные изменения объективного характера, обусловленные ускорением научно-технического прогресса. К ним в советской экономике добавлялись непредсказуемые изменения субъективного характера, обусловленные сложившейся практикой командования со стороны министерств.

Следует отметить еще указания, получаемые от местных партийных органов, которые нередко оказывали негативное влияние на деятельность предприятий.

Местные партийные органы в целом де-факто исполняли роль координирующего территориального центра и тем самым в значительной мере компенсировали недостатки чисто отраслевого управления государственными предприятиями, о котором мы писали ранее. Но беда в том, что, будучи фактически встроенными в управление государственными предприятиями на территориальном уровне, они юридически не имели на это права и не несли юридической ответственности за принимаемые ими хозяйственные решения. Например, горком партии требовал от коммуниста, руководителя какого-то предприятия, чтобы предприятие направило для оказания шефской помощи сельскому хозяйству на период уборки несколько сот рабочих и несколько десятков автомобилей. Как выполнение этого решения повлияет на выполнение заказов, на себестоимость продукции горком партии не просчитывал и не учитывал. Никому не приходило в голову, что такие указания со стороны органа политической партии члену этой партии неправомерны, поскольку они не касаются вопросов идеологии, политической деятельности этого члена партии, а напрямую связаны с хозяйственной деятельностью возглавляемого им предприятия. И что такие указания по логике управленческой науки могут даваться только в экстремальных ситуациях и только министерствами (или их

организациями), которые от имени государства управляют этими предприятиями. Совхозы получали указания от райкомов, обкомов о сроках сева, уборки, о специализации сельскохозяйственных объектов, опять-таки в виде поручений коммунистам-руководителям этих хозяйств. Формально они вроде бы не командовали совхозами, но на самом деле они командовали ими, не имея на это полномочий. Все эти многочисленные команды и по линии отраслевого управления, и по линии территориального нарушали системность в деятельности предприятия даже тогда, когда они были правильными и полезными по существу.

И последнее замечание по поводу управления государственными предприятиями касается чрезмерной централизации некоторых управленческих функций. Помимо вмешательства в текущие дела, о которых мы упоминали только что, имело место сосредоточение в руках ведомств право установления норм, которые сковывали самостоятельность предприятий. Например, в области оплаты труда центральные ведомства устанавливали единые для всей страны тарифные ставки, обязательные для предприятий всех отраслей. Поскольку эти ставки были такими всеохватывающими, то менялись они очень редко и тем самым становились тормозом в совершенствовании систем оплаты труда. Так, в последние десятилетия, поскольку тарифные ставки не менялись, предприятия обеспечивали рост заработной платы искусственным занижением норм выработки. На машиностроительных предприятиях сплошь и рядом при сдельной оплате устанавливались нормы, которые выполнялись на 150-300 %. Делалось это сознательно, чтобы обеспечить желаемый уровень заработной платы. Вместо того, чтобы повысить тарифную ставку в 1,5-2,5 раза и установить соответствующую технически или статистически обоснованную норму выработки, которая бы выполнялась на 102-110 %, намеренно занижали нормы выработки только потому, что изменить тарифы предприятие не имело права. Конечно, в таких условиях о научно обоснованной организации труда, обеспечивающей повышение его производительности, говорить затруднительно.

Вместо того, чтобы определять политику в области оплаты труда, что, безусловно, необходимо было делать, государство мелочно регламентировало каждое действие, создавая помехи развитию. Еще одним примером чрезмерной централизации являлся вопрос о применении государственных стандартов на промышленную продукцию. Сама по себе государственная стандартизация требований к качеству продукции являлась одним из серьезнейших достижений социалистической экономики. Этот подход в вопросах безопасности, экологичности товаров стали использовать впоследствии многие страны. Да и по чисто потребительским свойствам во многих государствах при выдаче частным предприятиям государственных заказов все чаще используются государственные стандарты. Но как в любом деле и в деле применения обязательных стандартов есть достоинства и недостатки. Стандартные требования, если они правильно составлены, хороши для большинства случаев применения продукции, но не могут быть приемлемыми для всех случаев. Приведем пример. В стандарте на каустическую соду были оговорены требования на максимально допустимое содержание в ней влаги. И это правильно, потому что в большинстве случаев влага снижает потребительские свойства. Но в одном конкретном известном

автору случае потребитель использовал в своем производстве соду, разводя ее в воде. Ему влага не была помехой, и он готов был принять соду с повышенным содержанием влаги с соответствующей скидкой в цене. Но правила, действовавшие в то время, запрещали производителю продавать, а потребителю покупать продукцию с отклонениями от стандарта в сторону снижения требований. В результате производитель должен был подвергать дополнительной сушке соду, которую потребитель через несколько часов разводил в воде. Для примера приведен крайний случай, но ситуаций, при которых предприятия, лишенные самостоятельного права договариваться об отклонениях от стандартов, терпели убытки, было множество. Хорошее в принципе дело – стандартизация приводила иногда к бессмысленным затратам из-за того, что предприятия не имели права сами решать вопросы отклонения от этих стандартов.

Мы здесь привели в качестве примера только две сферы деятельности, в которых излишняя централизация приносила вред. Но их было немало. Чрезмерное ограничение самостоятельности предприятий не только приносило экономический ущерб, но и вызывало раздражение против самой социалистической системы, против государственной собственности, и это играло значительную роль в момент развала системы.

2.5. Ошибки в ценообразовании

Мы уже отмечали ранее, что «косыгинская» реформа, поставившая прибыль во главу угла при оценке результатов деятельности предприятий, явилась причиной серьезных негативных изменений в ценообразовании. Сейчас попытаемся рассмотреть более подробно сущность этих изменений.

Начнем с общего подхода к роли цены в социалистической экономике, целью которой является не получение максимальной прибыли для владельцев собственности, а максимальное удовлетворение потребностей общества.

Для социалистической экономики, исходя из целей ее функционирования, главным законом должен был быть закон планомерного пропорционального развития, а не закон стоимости, который является регулятором развития в капиталистической экономике. Так оно и было до «косыгинской» реформы.

И.В. Сталин в своей работе «Экономические проблемы социализма в СССР» писал по этому поводу: «Временная и непрочная рентабельность отдельных отраслей или предприятий не может идти ни в какое сравнение с той высшей формой рентабельности, которую дает нам действие закона планомерного развития» [12, с. 59]. И здесь же он говорит, что в социалистическом хозяйстве закон стоимости не регулирует пропорции распределения труда между отраслями. Иначе развивалась бы легкая промышленность, где прибыль больше. И по этой логике о приоритете общенародной рентабельности над отраслевой и строилось советское ценообразование в те годы.

Цена играла учетную функцию, отражающую величину затрат, когда речь шла о ценах на продукцию производственно технического назначения. Прибыль,

необходимая для вознаграждения собственника за то, что он инвестировал свои средства в производство, как это происходит в капиталистическом производстве, при этом не требовалась, так как вся собственность была общенародной и поэтому в цену она не включалась. Цены на продукцию потребительского назначения играли, в первую очередь, роль норматива, регулирующего потребительский спрос населения на необходимые товары. При таком подходе к ценообразованию у товаропроизводителей не было стимула к повышению цен. Создавались объективные предпосылки для снижения цен, поскольку повышение эффективности общественного производства должно было и приводило к снижению затрат, а товаропроизводителям именно снижение затрат планировалось как главный оценочный показатель.

Что же произошло с ценообразованием после введения «косыгинской» реформы? Поскольку была принята иная парадигма развития экономики, в соответствии с которой отрасли и предприятия через прибыль, образующуюся в результате их деятельности, должны были зарабатывать средства на свое развитие, то в цену стали закладывать соответствующую прибыль. Размер этой прибыли должен был покрывать плату за основные фонды, то есть за средства производства, находящиеся в распоряжении предприятия, да еще какую-то долю на развитие отрасли и самого предприятия. Получалась некая аналогия с тем, как будто предприятие, являющееся государственной собственностью, взяло эту собственность в аренду у государства и отдает ему за это «плату за фонды». Ввели в действие рыночный рычаг-закон стоимости, предполагающий прибыль главным регулятором развития, но применили его к социалистической экономике, в которой, по ее сути, он не может быть главным регулятором, а таковым может быть только закон планомерного пропорционального развития. Получилось то, что и должно было получиться, когда бездумно смешивают два разных начала.

Предприятия оказались заинтересованными в увеличении прибыли, которая исчислялась процентом от себестоимости, а значит и в росте себестоимости. Но всю прибыль им не отдавали и не могли отдать, потому что, как и во всякой крупной компании, она должна была поступать в централизованное распоряжение. Ведь никому в голову не придет, чтобы предприятия компании «Дженерал электрик» или «Фольксваген» сами распоряжались своей прибылью. В этом ведь и заключается одно из важнейших преимуществ крупной компании, что она может аккумулировать в своих руках, руках частного, но очень крупного собственника, средство на развитие тех предприятий компании, которые в этом в данный момент нуждаются. Точно так же социалистическое государство, являясь единым собственником, могло и должно было сосредотачивать в своих руках значительную долю прибыли, получаемой предприятиями. Для этого отрасли отбирали значительную часть прибыли у предприятий, оставляя часть ее за собой, а часть, направляя в централизованное распоряжение. В итоге и предполагаемого самофинансирования, которое лежало в основе «косыгинской» реформы, не получилось, и заинтересованности производителей в снижении издержек лишились, сделав экономику затратной. Авторы «косыгинской» реформы, конечно, не желали роста издержек. Они полагали, что производители будут увеличивать прибыль за счет снижения издержек, так как по их понятиям на

цены, устанавливаемые государством, предприятие повлиять не могло. Это заблуждение теоретиков, не знающих реальную экономическую практику. Они не учли, что многие виды продукции, особенно производственно-технического назначения, производились либо предприятиями-монополистами, либо отраслями-монополистами, которые представляли комитету цен информацию о затратах, воспринимаемую Комитетом цен как объективные данные о неизбежных издержках. Приняв эти данные за основу, Комитет цен устанавливал государственные цены. О таком легком способе повышения прибыльности и мечтать не могли частные компании в рыночной экономике. Там ведь существует конкуренция, и если ты захочешь повышать прибыль за счет роста цен, то можешь потерять покупателей. А здесь стоило только толково обосновать неизбежность каких-то затрат, особенно при выпуске новой продукции, и можно было получить цену, которая позволяет иметь желаемую прибыль. Автор знает эту технологию не понаслышке, так как участвовал в процессах разработки и утверждения цен на новые виды продукции. Так, на Волжском трубном заводе в 1974 году было освоено производство труб диаметром 1620-2020 мм для водоводов. Таких труб никто не делал в то время не только в нашей стране, но и в мире. Естественно, затраты на их производство не с чем было сравнивать, и то, что завод представил, было принято как должное. При этом безусловно существовала грамотная методика исчисления затрат, но исходные данные для расчета брались по материалам завода. И не следует думать, что такой случай установления цен на очень специфичную продукцию является исключением. Для продукции производственно-технического назначения (станков, уникальных агрегатов, экскаваторов, тяжелых тракторов и т.п.), производимой одним предприятием или одной отраслью, это явление довольно частое. Де-факто, если отбросить формальные процедуры, изготовитель сам устанавливал цену или, по крайней мере, очень активно влиял на нее, когда речь шла о продукции производственно-технического назначения, будучи заинтересован в получении прибыли, хотя значительную часть ее и отбирали государство и отрасль, изготовитель методично и последовательно добивался роста цен. А потом этот рост цен на продукцию производственно-технического назначения превращался в рост издержек в производстве потребительских товаров с последующим ростом цен и в этой сфере.

Цены на потребительские товары по-прежнему устанавливались, в первую очередь, исходя из роли регулятора потребительского спроса, то есть на товары первой необходимости, такие как хлеб, молоко, яйца, мясо, сахар и т.п., они были достаточно низкими и доступными для широких кругов населения. Была дешевой детская одежда, книжки, детские игрушки. Эти цены определялись не на основании издержек, а на основании плановых пропорций распределения. Цены на товары, не являющиеся предметом первой необходимости и потому выпускавшиеся в количестве, значительно меньшем на душу населения (автомобили, магнитофоны, телевизоры), были значительно более высокими, чем издержки на их производство, чтобы ограничить спрос на эти товары. Таким образом, потребительские розничные цены не были жестко связаны с издержками. И это было правильно [47]. Кстати, и в странах с рыночной

экономикой цены на товары первой необходимости тоже далеко не всегда отражают реальные издержки на них. Там тоже нередко цены отличаются от затрат в 1,5-2 раза. Так, в Германии, Скандинавских странах дотируется сельскохозяйственная продукция иногда на 50-60 % [248].

Учитывая изложенное, на первый взгляд «косыгинская» реформа в области потребительских товаров не должна была привести к тому росту цен, к которому она привела в области продукции производственно-технического назначения. Но это только на первый взгляд.

Во-первых, те потребительские цены, о которых мы говорили только что, это розничные цены, обращенные к населению. Но для производителей устанавливались свои отпускные цены, по которым они продавали свою продукцию торговле, а там-то действовали те же самые закономерности, что и в сфере продукции производственно-технического назначения, и то же самое желание получать большую прибыль. Но здесь оно не могло привести к повышению отпускных цен, поскольку у государственных органов ценообразования была возможность сравнивать затраты огромного количества производителей и затраты одного из них не могли повлиять на цены. Зато это желание получать большую прибыль, большой объем валовой продукции приводило к настойчивому стремлению производить более дорогие позиции из планируемого ассортимента. Дешевые карамели вытеснялись более дорогими шоколадными конфетами, дешевые ситцевые ткани – более дорогими синтетическими и полушерстяными, дешевая мебель, посуда – более дорогой. Не имея возможности влиять на сами прейскурантные цены предприятия легкой промышленности, влияли на среднюю цену ассортимента. А для покупателей это оборачивалось необходимостью тратить большие средства на удовлетворение потребности. Если почти исчезла из ассортимента любимая в народе «Чайная» колбаса по цене 1,3 рубля за килограмм, а осталась «Любительская» по 2,9 рубля, то это по сути дела скрытый рост цен. Причем в этот процесс вымывания дешевого ассортимента были включены и изготовители, и торговля, так как всем им было выгодно продавать и производить более дорогие товары.

Во-вторых, при исчислении отраслевых отпускных цен изготовителей, рассчитываемых на основании среднеотраслевых затрат, не могло не сказаться увеличение цен на товары производственно-технического назначения. И хотя этот рост цен не оказывал прямого влияния на розничные потребительские цены, но совсем не учитываться он не мог. Особенно, когда речь шла о новых товарах потребительского назначения, не являющихся товарами первой необходимости: новых модных платьях, костюмах, мебельных гарнитурах. Поэтому незначительная, по сравнению с той, что обрушилась на страну впоследствии, но все-таки инфляция была. Где-то на уровне 1% в год, по официальным данным. Но при этом надо учитывать, что на некоторые товары повышенного спроса цены росли значительно быстрее. Особенно ускорился их рост со второй половины 70-х годов, когда под флагом стимулирования производства высококачественных товаров разрешили повышать цены на товары с государственным знаком качества и на новинки со знаком «Н».

Чуть позже мы остановимся на этом подробнее, а пока отметим, что ускорившийся рост потребительских цен привел к расточительности со стороны покупателей.

Когда в послевоенные годы ежегодно цены на потребительские товары ежегодно снижались, граждане страны не стремились побыстрее истратить деньги, откладываемые на приобретение товаров многоразового или длительного пользования. Они знали, что на деньги, не истраченные сегодня, они могут в будущем купить больше товаров. Это создавало предпосылки для бережливости. Хрущевские реформаторы отменили ежегодные снижения цен. Было решено, что повышение покупательной способности надо обеспечить за счет роста заработной платы, а цены надо заморозить. Это была принципиальная ошибка в ценообразовании. Ежегодное снижение цен способствовало бережливости, которая создавала предпосылки для накоплений граждан, направленных на развитие народного хозяйства. Замораживание цен тоже не состоялось. Цены росли. В каких-то сферах потребления медленнее, в каких-то быстрее, но росли. И люди, почувствовав это, менее трепетно стали относиться к деньгам. Они знали, что на сбережения завтра не только не купить больше, но наоборот, купишь меньше. Появилась расточительность, обусловившая ускорение роста спроса. Советский рубль еще отнюдь не был «деревянным», как его издевательски окрестили реформаторы 90-х годов. Но как средство накопления он утратил свою привлекательность, которой он обладал в 50-е годы.

Отказ от систематического снижения потребительских цен, основанный на реальном уменьшении затрат, вследствие понижения эффективности общественного производства, был серьезной ошибкой в стратегии ценообразования. Он привел к уменьшению стремления к бережному использованию благ и денежных накоплений. Психологически он повлиял на снижение доверия к успехам социалистической экономики, неопровержимым свидетельством которого раньше было снижение цен.

Рост заработной платы человек всегда рассматривает как свою личную заслугу, а не как достижение общества. А вот снижение цен воспринимается как общественное достижение.

Еще одна ошибка заключалась в чрезмерной централизации ценообразования. Безусловно, есть определяющие экономическую жизнь страны цены на такие виды продукции, как сталь, нефть, электроэнергия, мука, сахар, мясо, яйца, молоко и т.п. Они должны были устанавливаться централизованно. Возможно, этот перечень содержал бы сотни или тысячи позиций. Но не десятки тысяч, как это было в советской экономике.

Во-первых, эти централизованно устанавливаемые цены не могли быть одинаково разумны для разных регионов огромной страны с их специфическими условиями производства и потребления. Во-вторых, в едином центре приходилось перерабатывать огромное количество информации и поэтому далеко не всегда оказывалось возможным достаточно тщательно подготовить решение по конкретным ценам на тот или иной вид продукции. В результате нередко допускались неудачные решения, а сроки по их принятию недопустимо затягивались. От этого страдали предприятия-изготовители, особенно

занимающиеся освоением новой продукции. Значительная часть цен могла бы быть отдана отраслевым министерствам. И, наконец, часть цен в сфере производственно-технических товаров могла быть отдана предприятиям-партнерам по поставкам. При этом предприятия должны были бы руководствоваться правилами расчета цен, разработанными и утвержденными Комитетом цен. Ведь все равно, как мы отмечали ранее, в большинстве случаев Комитет цен пользовался исходными данными, представленными этими же предприятиями, и его роль сводилась к проверке правильности выполнения расчетов. Зачем же было загружать центральный орган ценообразования рутинной работой, да еще терять из-за этого время, являющееся особенно ценным при внедрении нового. Он должен был заниматься ценами только на продукцию, определяющую пропорции развития экономики и быть методологическим центром для всех остальных видов продукции. Но этому, очевидно, мешало опасение, что такое делегирование права на установление цен еще более ускорит их рост. Если бы не стремление изготовителей перевыполнить план по прибыли и прочим стоимостным показателям, инициированное «косыгинской» реформой, наверное, такое делегирование прав состоялось бы, потому что все, и Комитет цен, в первую очередь, ощущали ненужность существовавшей централизации. Но считалось, что Комитет цен – это тот единственный орган, который может сдерживать рост цен. Поэтому сохраняли ненужную централизацию, хотя, как было отмечено ранее, Комитет цен роль сдерживающего барьера, в большинстве случаев, исполнять был не способен. Зато роль тормоза в развитии экономики он поневоле играл, за что его часто критиковали. Опять-таки вместо того, чтобы комплексно кардинально изменить правила, призывали отдельных руководителей, в данном случае руководство Государственного комитета по ценообразованию, улучшить работу. Поскольку от призывов пользы было мало, стали обвинять саму идею государственного ценообразования и требовать отказа от нее. К чему это привело сегодня всем известно.

Еще одной серьезной теоретической и методологической ошибкой в ценообразовании была идея непрямого роста цен при повышении качества продукции. Здесь использовался следующий постулат: когда потребитель получает экономический эффект от повышения качества приобретаемой им продукции, то он готов часть этого эффекта разделить с изготовителем в виде повышения цены покупки. Например, новый трактор расходует меньше топлива, и за весь срок его эксплуатации экономия от снижения расхода топлива составила сумму Э. Какую-то часть этой суммы, допустим 1/3, покупатель трактора готов израсходовать на повышенную цену за возможность получить более экономичный трактор. И его не интересует, что говорят сторонники теории «лучше значит дороже», на сколько больше затратил тракторостроительный завод на создание этого экономичного трактора. Важно, чтобы для покупателя повышение цены было оправдано тем, что эффект от повышения качества значительно превышает рост цены.

В конце 70-х годов наш Комитет цен взял эту теоретическую новацию, ранее широко использовавшуюся в США, на вооружение. Все выглядело очень привлекательно. Если изготовитель создал экономичный трактор, затратив на это

дополнительно ресурсов меньше, чем он получил от прибавки в цене, то ему будет выгодно производить более качественные трактора (экономичность – это один из показателей качества), потому что увеличится прибыль. А она, как мы помним, постепенно становилась главным критерием эффективности работы предприятия.

Считался найденным стимул повышения качества продукции. Сначала разрешили повышать цены на продукцию с Государственным знаком качества. Напомним, что в 70-х годах была разработана процедура аттестации продукции отдельных предприятий специальными Государственными комиссиями на право маркировать свою продукцию особым символом – Государственным знаком качества. Условием аттестации было доказательство того, что рассматриваемая продукция соответствует показателям качества, лучшим зарубежным аналогам. Таким образом, государство хотело повысить качество продукции, обнаружив серьезное отставание в этом вопросе. Чтобы заинтересовать предприятия, им разрешили повышать цену на продукцию со знаком качества, руководствуясь вышеназванным принципом «лучше значит дороже». Потом разрешили пользоваться правом повышения цен за повышение качества вообще на новые виды продукции, а не только на те, которым присвоен Знак качества.

Цены стали расти, значительно опережая действительный, а не воображаемый рост качества. Мы здесь не будем описывать, как постепенно присвоение Знака качества превратилось во многих случаях в фиктивную процедуру. Но то, что это факт, давно известно. А вот рост цен был реальным, а не фиктивным. Кроме того, причиной неоправданного роста цен было то, что, создавая новую продукцию производственно-технического назначения длительного пользования, производитель нередко закладывал такие показатели качества (долговечность, безотказность, производительность и т.п.), достоверность которых можно было проверить только со временем. А повышенную цену надо было платить сразу при покупке. Получалась уплата за качество авансом. И не всегда этот аванс потом оправдывался.

Но дело не только в том, что практика оказалась, как это часто бывает, далека от предположений. Сама идея «лучше значит обязательно дороже» оказалась несостоятельной. Японцы доказали, что может быть и другой подход «лучше и дешевле одновременно». Именно этот подход позволил им в 80-х годах завоевать признание на многих рынках в мире. И теперь эта идея получила широкое признание. Конечно, ситуация, когда повышение качества требует повышенных затрат и потому более высокой цены, достаточно распространена. И покупатель согласен оплачивать высококачественную продукцию по более высокой цене, если только рост цены не опережает рост качества. Но гораздо более привлекательным является новшество, при котором одновременно с ростом качества снижаются издержки. И это не такая уж редкость. На наших глазах повышается качество одновременно со снижением их цены. Если сравнить характеристики сегодняшнего «ноутбука» с характеристиками стационарного компьютера 30-летней давности, то не вызывает сомнения колоссальный прогресс в потребительских свойствах с одновременным снижением цены в десятки раз. Причем уже много лет идет снижение цен с одновременным ростом

качества. То же самое можно сказать о средствах мобильной связи, волоконной оптике и т.п.

Если бы производители компьютерной техники пользовались принципом «лучше значит обязательно дороже», то ее потребителями не смогли бы стать сотни миллионов людей, микропроцессоры не встраивались бы в автомобили, станки, домашнюю технику. Их высокая стоимость препятствовала бы их широкому распространению.

Ясно, что снижение цен на более качественную продукцию возможно только в том случае, когда найдены решения, снижающие издержки.

При таком удачном сочетании повышения качества со снижением издержек тот, кто исповедует концепцию «лучше значит дороже», повышает цену, несмотря на снижение издержек, и получает сверхприбыль на единицу товара, но при этом не создает условий для роста объемов. А тот, кто исповедует, как японцы, принцип «лучше и дешевле одновременно», получает нормальную прибыль на единицу товара, но расширяет рынок сбыта и тем самым создает предпосылки для роста объемов. И, как показала экономическая практика, второй путь оказался гораздо более перспективным. А наше советское ценообразование, к сожалению, выбрало первый вариант. И опять-таки потому, что желание получать немедленно большую прибыль оказалось на первом плане.

Компании, живущие в рыночной экономике, научились понимать, что сиюминутная прибыль не может быть главным ориентиром для тех, кто стремится к устойчивому росту. А советские предприятия, живущие в плановой социалистической экономике, оказались сориентированными именно на сиюминутную прибыль и стремились повышать цены в ущерб своему развитию.

В итоге, и кардинального повышения качества не добились, и получили еще один способ роста цен.

2.6. Ошибки в распределении

Термин распределение в этом случае трактуется, как это принято в современной маркетинговой теории, как совокупность действий, обеспечивающих передачу товара от изготовителя к потребителю и включающих в себя:

- сбор информации, необходимой для осуществления продаж;
- сортировку и формирование ассортимента;
- транспортировку;
- хранение;
- финансирование;
- установление контактов — налаживание и поддержание связи с потенциальными покупателями;
- проведение переговоров с целью согласования цен и прочих условий для последующего осуществления акта передачи собственности или владения;

- приспособление товара – подгонка товара под требования покупателя;
- осуществление продажи.

Сначала рассмотрим общее отношение к роли распределения в решении народнохозяйственных задач, которое имело место в экономической теории и практике социалистической системы.

Еще со времен Маркса в теории бытовало убеждение, что стоимость и прибавочная стоимость создаются только в материальном производстве, а в обращении ничего не создается. «Но в процессе обращения не производится никакой стоимости, а поэтому никакой прибавочной стоимости. В нем происходят лишь изменения формы одной и той же стоимости. В самом деле, здесь не совершается ничего иного, кроме метаморфоза товаров, который как таковой не имеет никакого отношения к созданию стоимости или к изменению стоимости. Если при продаже произведенного товара реализуется прибавочная стоимость, то это потому, что она уже имеется в нем» [49, с. 306]. Под термином обращение здесь понимается примерно то же, что сейчас под термином распределение. По Марксу получается, что «так как сам купеческий капитал не производит прибавочной стоимости, то ясно, что прибавочная стоимость, приходящаяся на его долю в форме средней прибыли, составляет часть прибавочной стоимости, произведенной всем производительным капиталом» [49, с. 308]. При этом Маркс понимал, что в обращении также могут быть издержки, но как он пишет: «Чтобы упростить исследование, мы, прежде всего, предположим, что никаких таких издержек в товар не входит» [49, с. 310]. Трудно сейчас судить о том, насколько правомерным было такое упрощение 150 лет назад, потому что автор не располагает данными о том, какую долю издержки обращения товаров составляли от издержек на их производство. Но сейчас уже точно такое упрощение недопустимо, когда издержки распределения нередко значительно превышают издержки производства. Это обусловлено гигантским ростом масштабов производства и, соответственно, увеличением расстояний от изготовителя до потребителя до тысяч километров. Благодаря росту производительности труда, основанному на механизации и автоматизации крупномасштабных производств, издержки в материальном производстве снижались по абсолютной величине в десятки раз по сравнению с теми, что были 150 лет назад, а издержки распределения по абсолютной величине снижались гораздо меньше, потому что возросли расстояния и количество потребителей на одного производителя.

Основываясь на предпосылках 150-летней давности, советские экономисты-теоретики сохранили отношение к распределению как к чему-то второстепенному. И это пренебрежительное отношение пронизывало и все практические экономические решения. Это касалось и выделения средств на развитие, на текущую деятельность, на заработную плату работников оптовой и розничной торговли. Во всех отчетах указывалось, сколько произвели тракторов, станков, минеральных удобрений, картофеля и т.п. А сколько того же картофеля дошло до потребителя – не вспоминали. А ведь нередко доходило около одной трети. И почему-то не приходило в голову тем, кто принимал решения, что может быть лучше было половину средств, затрачиваемых на производство картофеля, направить на создание условий для его хранения, безвредной транспортировки,

упаковки. Покупатель получал бы больше картофеля и более качественного. Мы сказали только для примера о картофеле. Это касалось всех видов продукции. Например, черных металлов, производству которых всегда уделялось первостепенное внимание. Производству, но не распределению. По данным ученых, занимавшихся коррозией черных металлов, потери от коррозии составляли в 70-х годах ежегодно около 11 млн. т. Почему же это происходило?

Во-первых, металлурги выпускали металлопродукцию, не защищенную от коррозии при транспортировке и хранении, то есть непокрашенную или хотя бы огрунтованную. Вроде бы никто не догадывался, что металлопрокат будет сутками транспортироваться в открытых вагонах, подвергаясь воздействию дождя, снега, что он месяцами, а то и годами будет храниться под открытым небом.

Во-вторых, у металлоснабжающих баз потребителей склады всегда были открытыми, что приводило к коррозии.

А ведь превратившись в ржавчину, металл безвозвратно утрачивался. Лучше бы это железо в виде руды оставалось в земле. Наши потомки могли бы когда-нибудь эту руду достать и пустить в дело. Ржавчина – это навсегда потерянный металл. Не говоря уже о том, какие это потери в будущем для потребителей. Ведь если хранящиеся на складах балки предназначены для изготовления, допустим, колонн здания, мостов, то их придется очищать от ржавчины и красить. Тот, кто когда-нибудь очищал металлическую поверхность от ржавчины под покраску, знает, какое это трудоемкое и малоэффективное занятие. А без покраски металлоконструкции выйдут из строя. Вот и приходится строителям, а потом будущим эксплуатационникам расходовать огромные средства, потому что в свое время кто-то в проекте металлургического завода не предусмотрел операцию покраски, в проекте машиностроительного завода не предусмотрел крытый склад заготовки, склад оборудования.

Все это проявления общего недопонимания роли распределения, то есть всего того, что связано с передачей продукции от производителя к потребителю.

А теперь перейдем к рассмотрению ошибок по отдельным функциям (составляющим) распределения.

2.6.1. Сбор информации, необходимой для продаж

Сбор информации, необходимой для продаж, должен был заключаться в изучении существующего спроса, изучении потребностей в целом по стране и по отдельным покупателям. Об ошибках в изучении потребностей мы уже писали ранее. Сама система распределения через независимые от изготовителя и потому, якобы, объективные организации Госснаба СССР была принципиальной ошибкой. Производитель утратил непосредственную связь и потому непосредственную информацию от изготовителя. Информация оказывалась искаженной и по количеству, и по качеству необходимой продукции.

Начнем с искажений по количеству

Потребитель, живя в условиях дефицита и подозревая, что его просьбы по количеству будут урезаться, нередко заведомо завышал потребное количество. Органы Госснаба не просто принимали заявки потребителей, а «рассматривали»

их, а потребитель должен был «защищать» их, то есть доказывать обоснованность. Целью рассмотрения со стороны Госснаба было по возможности сократить, урезать заявки. Не будучи компетентными, в производстве потребителя они могли реагировать только на увеличение потребностей. Если все оставалось неизменным, то никому в голову не приходило поинтересоваться, а почему потребности не уменьшаются. В результате такой системы отношений могли оказаться неудовлетворенными возросшие в результате инноваций в производстве потребителя потребности и накапливаться издержки там, где в результате инноваций сокращались потребности. Постепенно в народном хозяйстве скопились излишки, сопоставимые по некоторым видам вспомогательных материалов с годовым, а то и двух-, трехлетним потреблением. Об этом много писали в те годы, но никто не захотел признать, что дело не в отдельных работниках, стремящихся обезопасить себя большими запасами, а в порочной системе распределения через, якобы объективных в силу своей независимости, организации распределения. При реформировании российской экономики подтвердились сведения о несметных запасах вспомогательных материалов на предприятиях. Многие предприятия смогли обеспечить себя вспомогательными материалами со складов годами. Основные материалы, то есть те, которые преобразуются в процессе производства в готовую продукцию, предприятия не могли не покупать, потому что их запастись в больших количествах невозможно, а без вспомогательных они длительное время обходились.

Теперь об искажениях по качеству

Госснабовские организации, созданные по своему замыслу как нейтральный сборник информации, конечно, не могли и не должны были оценивать информацию по качеству в силу своей некомпетентности. А изготовители, которые в состоянии были бы оценить информацию о качестве, были от нее отрезаны.

Приведем примеры из области черной металлургии. В свое время Производственное Управление Министерства черной металлургии, обеспокоенное ростом заказов на производство нержавеющей стали, решило изучить, а на что же расходуется эта дорогостоящая и дефицитная продукция. Выяснились поразительные факты.

Например, в производстве стиральных машин, в которых температура рабочей камеры не может превышать 100°C , применялись жаростойкие стали, рассчитанные на использование при $300^{\circ}\text{--}400^{\circ}\text{C}$. Десятки тысяч тонн высококачественной стали расходовались расточительно. Конечно, в первую очередь в этом виноваты проектанты, предусмотревшие в проекте на всякий случай сверхвысокое качество. При непосредственных контактах изготовителя с потребителем подобная нелепость была бы быстро выявлена. Но контактов-то не было.

В другом случае было выяснено, что для нагревательной печи завода огнеупорных изделий, в рабочем пространстве которой температура была $300^{\circ}\text{--}400^{\circ}\text{C}$, были запроектированы транспортные устройства из стали с жаропрочностью $700^{\circ}\text{--}800^{\circ}\text{C}$. Конструкторы, не знающие счет деньгам, на всякий

случай перестраховались, применив сталь в несколько раз более дорогую. И никто не увидел этой нелепости, потому что собиравшие заявки от потребителей организации Госснаба не были призваны и не способны были анализировать обоснованность требований по качеству. Если бы организации Министерства черной металлургии непосредственно работали с заказчиками, как это было до хрущевских реформ, такие нелепости были бы исключены.

Ценнейшая информация о потребителях по количеству и качеству поступила бы к изготовителю.

2.6.2. Сортировка, формирование ассортимента и транспортировка

Имея в своем распоряжении информацию обо всех заказах потребителей и возможностях изготовителей, можно было бы оптимальным образом сформировать ассортимент по отдельным предприятиям. Оптимально – это значит минимизировать затраты изготовителей в совокупности с транспортными издержками. Именно так сейчас работают крупнейшие компании в мире, которые по масштабам своего производства нередко превосходят размеры производства отраслей советской промышленности. Поясним на примере, что значит минимизировать сумму трансформационных издержек (издержек на создание товара) и транзакционных (издержек на передачу товара от изготовителя к производителю).

В стране есть целая группа подшипниковых заводов, которые могут изготавливать одни и те же подшипники. В силу ряда технических причин затраты на их изготовление на разных заводах несколько отличаются. И с точки зрения использования производственных мощностей могут быть разные результаты при различном распределении ассортимента. Представим себе, что все заказы на какой-то один вид подшипника отдали на завод, способный производить их с минимальными издержками всех видов ресурсов. И так бы мы поступили со всеми подшипниками, найдя для каждого из них наилучший с точки зрения издержек изготовления вариант. Это была бы оптимальная по критерию трансформационных издержек загрузка производства, а также наилучшее формирование ассортимента. Но ведь есть еще транспортные издержки. Если бы один подшипниковый завод снабжал всю страну каким-то одним видом подшипников, то могло бы оказаться, что для машиностроительного предприятия Вологды везут подшипник из города Волжского, с Волжского подшипникового завода, а для машиностроительного предприятия города Волжского везут подшипник с Вологодского подшипникового завода. Так нередко и бывало. Конечно, идеально оптимизировать формирование ассортимента для большой страны с десятками тысяч потребителей и десятками изготовителей по какому-то продукту задача непосильная даже при сегодняшней компьютерной технике, потому что постоянно меняются данные от трансформационных и транзакционных издержках.

Но иметь в виду минимизацию совокупных издержек, а не только производственных, безусловно, следовало. А у нас обращали внимание в первую очередь на минимизацию производственных издержек. Нельзя сказать, что на

транзакционные издержки вообще не обращали внимание. Но они были на втором плане, как и все прочие издержки распределения. Преклонение перед материальным производством в ущерб распределению оказывалось здесь в полной мере.

Правильному учету важности издержек распределения мешало еще и отсутствие достоверной информации об их величине. Дело в том, что оплату издержек распределения, в том числе транспортных, производили не изготовители или потребители и не конкретные посреднические организации, участвующие в распределении, как это должно было быть и как это делается во всем мире, а органы Госснаба. Они получали от изготовителей часть средств, полученных последним от потребителя за свою продукцию, независимо от фактических расходов на транспортировку, складирование, хранение и т.п., то есть на распределение.

Например, изготовитель труб продавал их по цене 170 рублей за тонну. Потребителю выставлялся счет, в котором кроме, собственно, цены труб еще добавлялось 12 рублей на тонну за распределение. Эти деньги перечислялись Госснабу за всю его деятельность по распределению, включая и сбор информации, и оформление наряда заказов, и транспортирование, хранение и т.п. Никто не мог сказать точно, во что обошлась вся эта деятельность по распределению конкретного количества труб при выполнении данного заказа, потому что такого учета затрат просто не существовало.

Получалось, что издержки производства были известны по каждому конкретному виду продукции, а издержки распределения были неизвестны. Они усреднялись для всей массы продукции, и это, конечно, было серьезной помехой в организации формирования оптимального ассортимента, особенно для товаров производственно-технического назначения. Производители потребительских товаров все-таки во многих случаях были ближе к месту их потребления. Мало вероятно, чтобы хлебобулочные, кондитерские, молочные изделия или продукцию, так называемой местной промышленности, везли издалека. Хотя нелепости могли быть и здесь, но реже.

2.6.3. Хранение

Мы уже отмечали, что условия хранения были удручающе неудовлетворительными.

Во-первых, по объемам хранения. Сама идеология распределения основывалась на том, что в большинстве случаев продукция должна поступать непосредственно потребителю. Когда это касается основных материалов, то есть тех, которые трансформируются в производстве в готовую продукцию, то прямое поступление к потребителю разумно. Но когда это касается вспомогательных материалов, то такая идеология распределения неправомерна. Если бы эти материалы хранились в достаточном количестве и ассортименте на складах Госснаба, чтобы потребители в любой момент, а не за два года вперед могли заказать и купить то, что им необходимо, они не стремились бы создавать те огромные запасы у себя, о которых мы говорили чуть выше. Именно так работают

оптовые и мелкооптовые компании в развитых странах. Они за возможность незамедлительно купить в любое время то, что потребителю необходимо, берут наценку, чтобы покрыть свои издержки и получить прибыль. И это выгоднее потребителю и обществу в целом, чем создавать у каждого потребителя свои складские помещения и замораживать средства в запасах. Конечно, такое промежуточное централизованное складирование на складах посредника требует специальных помещений, средств для механизации погрузо-разгрузочных работ, компьютерного обеспечения, учета, подъездных путей и т.п.

Лица, принимавшие у нас решения о выборе идеологии распределения, видели эти недостатки централизованного хранения, но недостаточно осознавали тот вред, который приносит децентрализованное хранение. Вред в виде помех развитию, когда потребителю необходимо за два года вперед точно предвидеть потребности в каком-нибудь болте, подшипнике и т.п. Вред в виде гигантских замороженных ресурсов на многочисленных складах покупателя и в виде потерь при хранении, поскольку создать условия хранения легче на одном большом складе, чем на сотнях маленьких.

Во-вторых, неудовлетворительными были условия хранения, потому что распределению и хранению, в частности, не придавалось должного значения, как мы об этом говорили ранее. Организациям Госснаба не выделялось тех средств на развитие, которые выделялись промышленности, транспорту, строительству. Много говорилось о необходимости механизации складских работ, повышении квалификации работников. Но все эти разговоры были на уровне «надо сделать...» вместо конкретных решений. Организации Госснаба не имели эффективного хозрасчета, который бы заставлял их заботиться о сохранности и получать от этого выгоду. На все виды потерь от хранения были нормативы и порча в пределах нормативов не вызывала огорчений. А вот уменьшение потерь при хранении вызывало озабоченность. А вдруг на основе этих благополучных результатов уменьшат не будущие нормативы на хранение, а обстоятельства окажутся не столь благоприятными.

Следует отметить, что далеко не всегда потери от неудовлетворительного хранения вообще фиксировались. Мы уже говорили о коррозии металлов, которую никто не учитывал. А кто учитывал ухудшение свойств удобрений, цемента, метизов, подшипников после длительного хранения в неподобающих условиях.

Если на прилавки магазинов поступал гнилой картофель, то часть его активировалась и учитывалась, но то, что потом вырезали и выбрасывали покупатели дома при чистке картофеля, не считал никто.

Если комбайны после длительного хранения на складах оказывались в неработоспособном состоянии из-за выхода из строя многих комплектующих изделий, коррозии шлифованных поверхностей, то все затраты на восстановление их работоспособного состояния несли сельхозпредприятия, а на благополучии снабженческих организаций это не сказывалось.

Особенно наглядными для граждан страны были недостатки в организации хранения, когда они касались потребительских товаров. Невнимание к вопросам будущей сохранности со стороны изготовителей в сочетании с

неудовлетворительными условиями хранения давали зачастую отвратительные результаты. Помнится одно арбитражное дело, когда магазин готового платья получил дорогостоящие меховые зимние пальто, испорченные влагой во время транспортировки и хранения. Оказалось, что эти пальто транспортировались в металлических железнодорожных контейнерах, через щели которых внутрь попала влага.

Железнодорожники утверждали, что железнодорожные контейнеры в принципе не могут быть абсолютно герметичными, и что фабрика верхней одежды должна была упаковать пальто в полиэтиленовые пакеты. А фабрика, изготавливавшая пальто, упрекала железнодорожников в том, что последние, приняв товар для перевозки, не обеспечили его сохранность. Обе стороны, безусловно, внесли свой вклад в порчу изделий. И так было нередко. Часто с этими последствиями сталкивались покупатели, когда приобретали покоробившуюся от неудовлетворительного хранения мебель или подгнившие или помятые овощи и фрукты.

2.6.4. Финансирование

Поскольку процесс распределения растянут во времени, которое еще возрастает с ростом расстояний от изготовителя к потребителю, то затраты, связанные с омертвлением вложенного в товары капитала, растут. Например, если партия холодильников отгружена с завода-изготовителя, то она по пути к конечному покупателю может побывать на складах оптовиков, розничных торговцев, какое-то время находиться в пути. В итоге от момента изготовления до продажи потребителю может пройти несколько месяцев. Изготовитель не может ждать, когда продукцию купит конечный покупатель. Ему деньги нужны сразу после окончания цикла производства, чтобы его возобновить. В рыночной экономике издержки, связанные с омертвлением средств, вложенных в товар, несут посредники, включая эти издержки в торговую наценку. В советской экономике эти издержки оказывались малозаметными, потому что снабженческие организации получали кредиты при недостатке собственных оборотных средств под символически низкий процент или их просто наделяли дополнительными оборотными средствами. На самом деле издержки имели место, так как экономические процессы имеют объективный характер, и замораживание средств на период распределения представляло потери, но это оказывалось практически невидимым и поэтому, кроме экономистов-теоретиков, никого не волнующим.

Вообще для советской экономической теории и практики характерно было крайне недостаточное внимание к вопросам эффективности вложения финансовых ресурсов в оборотные средства. Когда речь шла о вложениях в основные средства, хотя это тоже были государственные, а не частые инвестиции, не вызывало сомнения, что обязательно должна быть отдача от этих инвестиций. Существовали разные теории, методические подходы к определению эффективности инвестиций, велись дискуссии. Но без экономического обоснования ни один проект не принимался.

Когда же дело доходило до наделения предприятия оборотными средствами, никаких расчетов эффективности не делалось. Достаточно было доказать, что такой уровень оборотных средств необходим для нормального функционирования производства. Получалось, что вложения в основные средства должны давать отдачу государству, а для вложений в оборотные средства это необязательно.

Можно предположить, что такое неодинаковое отношение к этим разным по природе использования инвестициям восходит к тем временам, когда размер вложений в основные и оборотные средства очень сильно различался. Вложения в оборотные средства в целом в ряде отраслей были значительно меньшими и ими пренебрегали. По мере роста производительности промышленных комплексов доля оборотных средств возрастала, но это оставалось незамеченным. Поэтому эффективностью их использования занимались недостаточно.

Как только система распределения советского образца оказалась разрушенной, проблема финансирования распределения оказалась одной из причин экономического коллапса. Вновь появившиеся посредники не имели оборотных средств и не могли немедленно оплатить изготовителям созданную теми продукцию. Появился термин «отдать на реализацию», то есть посредники брались оплатить товар тогда, когда продадут его сами. Никем ранее не замечаемое финансирование распределения на несколько лет превратилось в тяжкую помеху производства. Так мстит за себя пренебрежение экономическими законами. В данном случае ненамеренное искусственное сокращение издержек на финансирование распределения приводило раньше к неосмысленным потерям, а после реформирования привело к остановке многих производств с длинным циклом распределения. В первую очередь это, естественно, оказалось губительным для производства потребительских товаров, таких как бытовая техника, одежда, мебель, ткани и т.п.

2.6.5. Установление контактов и поддержание связи с потенциальными покупателями. Проведение переговоров об условиях поставок

Эта функция, столь важная в маркетинге, при рыночной экономике, была в социалистической экономике минимизирована. Существовали планы поставок, правила поставок и цены. С одной стороны, вроде бы работать в такой ситуации было гораздо легче, потому что участники процесса были избавлены от необходимости совершать все эти достаточно трудоемкие действия. Но был и серьезный недостаток, заключающийся в том, что любые, даже хорошо продуманные правила, не могут учесть все многообразие реальных условий. Участники процесса распределения чаще всего были лишены возможности даже по взаимному соглашению отступать от правил. Только в последние годы советской власти стали появляться нормативные документы, позволяющие в некоторых случаях отступать от правил. Поясним на примере, о каких отступлениях идет речь. Качество продукции было определено государственными стандартами. В том числе был стандарт на асбестокартон, который применялся как в электротехнической продукции в качестве изолятора, так и в металлургии. Чтобы этот асбестокартон соответствовал требованию электротехнической

промышленности, отклонения по его толщине не должны были превышать 0,1 мм, а для металлургов и колебания до 0,5 мм были бы приемлемы. В итоге картон с отклонением по толщине более 0,1 мм шел в брак, хотя вполне мог бы быть применен в металлургии. Закон запрещал считать его годной продукцией, поскольку он не соответствовал требованиям стандартов, хотя был вполне пригоден. Если бы можно было вести переговоры и по взаимному соглашению принять этот картон со скидкой в цене как годную продукцию, то выиграли бы обе стороны (изготовитель и потребитель) и народное хозяйство в целом. Но это было запрещено. Это мы показали только один пример того, что право отступать от правил, вести переговоры могло бы сберечь много средств.

2.6.6. Приспособление товара под требование покупателя

Это было одним из очень слабых мест в деятельности по распределению. В маркетинге и в распределении в частности под приспособлением под требования покупателя понимается учет его пожеланий по объему и качеству.

Например, какая-то ремонтная мастерская небольшого предприятия нуждается в болтах определенного размера. Этих болтов мастерской на весь год нужно 20 штук, в том числе по 5 штук в квартал. Но завод-изготовитель упаковывает болты в ящики, в каждом из которых будет находиться по 100 болтов. Задача оптовой или розничной торговли заключается в том, чтобы расфасовать полученные от изготовителя 100-болтовые ящики в такую по емкости упаковку, которая необходима покупателю, то есть по 5 штук, и продавать ему ежеквартально. Но наши снабженческие организации этим не занимались. Они предлагали ремонтной мастерской купить ящик со 100 болтами и не менее. Мастерские вынуждены были брать 100 болтов и создавать себе невольно запас на 5 лет вперед. А потом могло оказаться, что техника, для которой предназначались эти болты, изменилась и теперь болты нужны иного размера, а эти излишне заказанные превращались в металлолом. И это касалось любых материалов. Кому-то нужно было 10 метров кабеля, но ему продавали 150 метров, так как именно такова была длина кабеля на барабане.

Сегодня в мире деятельность по подгонке товаров считается одной из самых прибыльных. Сервис в распределении – одно из перспективных направлений. У нас он был близок к нулю.

Еще одно направление приспособления, касающееся уже не только расфасовки, но и некоторой трансформации товара. Той же самой мастерской потребовался лист толщиной 12 мм и размером 500*700 мм. Но металлургические заводы изготавливают листы толщиной 12 мм размером 1500*100000 мм, причем в смотанном состоянии, т. е. в виде рулонов. Мастерская даже если бы купила такой рулон листа, то не смогла бы его разложить и разрезать, не говоря уж о том, что ей-то от него нужна всего одна двухтысячная часть листа. Кто должен прийти ей на помощь? Посредник, который, собрав заказы от множества покупателей, может из этого рулона, размотав его и раскроив, предоставить каждому те размеры, которые ему нужны. И заказчик согласится заплатить за требуемый ему лист цену в несколько раз большую за килограмм листа, чем та цена, по которой

приобретал лист посредник. Вот почему эта деятельность так выгодна и так популярна, особенно для продукции производственно-технического назначения. Да и для потребительских товаров тоже подгонка под требования покупателя имеет большие перспективы. Например, сливочное масло для розничной торговли можно упаковывать развесом по 100-200 г, а для предприятия общественного питания выгоднее упаковывать по 1-10 кг. Завод-изготовитель не всегда может предвидеть колебания спроса по упаковке, а оптовая компания ближе к конечному покупателю и потому может эту нужду удовлетворять.

Потери в народном хозяйстве от отсутствия этой функции распределения были очень велики. И потери заключались не только в чрезмерных заказах, но и в бессмысленном расходовании продукции. Если вместо приобретения 20 кг машинного масла определенного вида приходилось приобретать бочку со 100 кг масла, то излишнее выбрасывалось или расточительно расходовалось. А где-то в это же самое время такого масла не хватало.

Видели этот недостаток? Может не так обнаженно, как мы об этом пишем, но видели. И призывали заниматься сервисом. Но не выделяли средств для приобретения оборудования, для строительства помещений, не выделяли штатов. Причина все в том же отношении к распределению как к делу второстепенному.

2.6.7. Осуществление продаж

Здесь мы будем говорить в основном о недостатках в осуществлении розничных продаж. Одним из главных была недостаточная совокупная площадь торговых залов и недостаточное количество рабочих мест. По такому показателю, как площадь торговых залов на одного жителя страны, СССР в разы уступал другим развитым странам. Сегодня, вспоминая о недостатках социалистической экономики, часто говорят о повсеместных очередях за всеми товарами. Если отбросить очевидно тенденциозные преувеличения, которые рисуют жизнь советских людей беспросветным кошмаром, то факт необходимости тратить время на очереди при покупке многих товаров приходится признать. Но причиной очередей зачастую являлся не столько дефицит, сколько неудовлетворительная организация торговли. Во многих случаях все люди, желавшие приобрести какой-то конкретный товар, покупали его, но предварительно потратив на это от 5-10 минут до нескольких часов на ожидание в очереди контакта с продавцом. Если бы рабочих мест было больше, очередей могло бы не быть. Эти очереди были опасны тем, что не только отнимали время у граждан и вызывали обоснованное раздражение. Они являлись причиной желания приобрести товар без очереди, заплатив за это какую-то сумму сверх государственной цены или оказав услугу торговому работнику, а это развращало последних, создавая мотив для искусственного создания очередей и еще большего усугубления проблемы.

Работники торговли, получавшие непропорционально низкую по сравнению с другими профессиями заработную плату, зачастую компенсировали ее за счет незаконных дополнительных источников. К ним относилась продажа якобы пострадавших от хранения товаров. Вспомним о нормативах, в пределах которых достаточно было составить акт о списании и не нести никакой ответственности.

А если в действительности испортилось меньше, то это считалось почти легальным доходом. Сюда же входила продажа за дополнительную плату дефицитных товаров или без очереди ходовых товаров.

Мы не хотим сказать, что все работники торговли поступали подобным образом. Но то, что это носило массовый характер, невозможно опровергать. Сама система розничной торговли с ее повсеместными очередями и низкой зарплатой торговых работников нередко превращала нормальных, но не с очень твердыми моральными устоями людей, в грубых, пренебрежительно относящихся к покупателям и нечистых на руку работников.

Экономия со стороны государства на средствах для создания достаточного количества рабочих мест в розничной торговле, и на зарплате торговых работников оборачивалась гораздо более тяжелыми потерями материального и морального плана.

Серьезным недостатком розничной торговли был также крайне низкий уровень механизации погрузо-разгрузочных работ и неудовлетворительные условия хранения товаров. Это нередко сказывалось на качестве товаров, которые были хорошо изготовлены, но попали к покупателю в ухудшенном состоянии.

Недостатком розничной торговли был также низкий уровень комфорта в магазинах и неудовлетворительная организация услуг при продаже и послепродажных услуг.

Те, кто проектировали и обустроивали магазины, не считали необходимым думать о том, что продажа это не только акт обмена товара на деньги, но и целый процесс, включающий создание приятной атмосферы, в которой покупатель совершает покупку, особенно когда речь идет о дорогостоящей покупке. Когда женщина покупает пальто (деньги на его приобретение семья собирала длительное время), то это должно быть праздником, а не происходить в атмосфере толкучки, без возможности неоднократно примерить, посоветоваться с профессионалами. Если покупатели приобретали мебель, то они не должны были бегать и искать попутный транспорт и грузчиков, чтобы ее доставить домой. Создание всех этих условий продажи и послепродажного обслуживания окупалось бы соответствующей наценкой. И все это никак не противоречило бы социалистической экономике, основным законом которой было объявлено максимальное удовлетворение потребностей граждан. А потребность в данном случае заключалась не только в приобретении вещи, но и в создании комфортных условий приобретения. Это опять-таки требовало средств, которыми розничная торговля не располагала – просторного помещения, хорошо оформленного интерьера, штатов консультантов, автотранспорта для перевозки. А ведь примеры комфортно организованной торговли были перед глазами. Это знаменитые на всю страну елисеевские продовольственные магазины в Москве и Ленинграде, Главный универсальный магазин в Москве и т.п. Затраты на создание таких магазинов окупились бы, но не было понимания важности этого. Строили чисто утилитарные помещения, посещение которых не доставляло людям радости, но зато создавало чувство неудовлетворенности экономической системой.

Рассмотрев ошибки распределения по его отдельным функциям, вернемся к ошибкам общего характера, обусловившим частные функциональные недостатки.

Во-первых, тотальное распределение всего произведенного без оставления резервов. Мы об этом говорили ранее, рассматривая ошибки планирования, но реализовался этот подход как раз в системе распределения. Если на год было запланировано произвести 1000 станков какого-то типа, то они все до единого распределялись до начала планируемого года. Это примитивное понимание закона планомерного пропорционального развития, превращенное в истолкование планового распределения как стопроцентного. Как будто бы если бы распределили не 1000 станков, а 800, то дали бы дорогу стихийному развитию на основе закона стоимости, конкуренции. Как будто бы не может быть разумного сочетания планомерности с конкуренцией. Полное господство закона конкуренции уже не допускается даже в капиталистических странах, принявших антимонопольное законодательство. Но полное искоренение конкуренции при социализме также нелепо, как ее полное господство при капитализме. Она и не была полностью искоренена при социализме, но была значительно менее эффективной, чем необходимо для стимулирования повышения качества и снижения издержек.

Во-вторых, пренебрежение к значимости самого процесса распределения, как второстепенного по сравнению с материальным производством. Условно можно так обозначить приоритеты, которыми руководствовались те, от кого зависели пропорции развития. На первом месте у них была тяжелая промышленность и оборонный комплекс, на втором месте – легкая промышленность, а уже потом шло все, что необходимо для распределения. А то, что недостаточное внимание к распределению нередко сводило на нет результаты деятельности материального производства, и было причиной дефицита многих товаров, оставалось непознанным. Мы очень много производили, но нередко неразумно использовали произведенное. Вместо того, чтобы разобраться с использованием, продолжали наращивать производство, вкладывая туда большую часть ресурсов.

В-третьих, неправильным было то, что все структуры, занимавшиеся распределением, были государственными и централизованно управляемыми.

Многих недостатков, о которых мы писали в этой главе, могло бы не быть в розничной торговле, если бы определенная часть этих предприятий находилась в частной или коллективной собственности. Во всем мире значительная часть предприятий розничной торговли относится не к крупному корпоративному бизнесу, а к мелкому индивидуально частному или находящемуся в коллективной собственности работников. Это ведь именно та сфера народного хозяйства, в которой особенно важна динамичность, личная заинтересованность, предприимчивость. Точно так же в частной собственности могла бы находиться мелкооптовая торговля.

Крупные предприятия оптовой и розничной торговли должны были оставаться, по нашему мнению, в государственной собственности, но при этом обладать гораздо большей самостоятельностью в принятии решений. Причем необязательно было все эти крупные оптовые и розничные предприятия подчинять единому центру. Часть из них могла входить в общесоюзные

структуры, а часть – в региональные. Совершенно очевидно, что та жесткая конструкция системы распределения, которая именовалась Госснабом СССР, сковывала развитие. Ее можно и нужно было реформировать. Вместо этого ее разрушили и создали хаос в распределении. Сейчас постепенно снова воссоздаются крупные оптовые и розничные торговые предприятия, потому что жизнь доказала невозможность существования народного хозяйства без них. Без планирования в распределении не может осуществляться планирование в производстве, а современное производство без планирования не может устойчиво функционировать и развиваться. В обстановке рыночной стихии современная промышленность существовать не могла бы. **Ошибка заключалась не в идее планового распределения, а в неправильной, доведенной до абсурда, реализации этой идеи, когда все планировалось из единого центра.**

2.7. Ошибки во внешнеэкономической деятельности

Основной парадигмой внешнеэкономической деятельности СССР была идея государственной монополии внешней торговли на все виды товаров. Известно, что государственная монополия на экспорт или импорт отдельных видов товаров не является специфически социалистическим способом внешнеэкономической деятельности. Эта монополия успешно применялась еще в древнем мире. Но не на все товары. Перечень товаров, на торговлю которыми распространялась и сейчас распространяется государственная монополия, бывает шире или уже в зависимости от экономического состояния и политической обстановки, но обычно не бывает всеохватывающим, как в нашей стране.

Не будучи специалистом по внешней торговле, автор не считает возможным оценивать можно ли было разрешать какие-то малозначимые для экономики внешнеторговые операции малому частному бизнесу, но то, что главным направлением была государственная монополия, считает правильным.

Но при государственной монополии внешней торговли особенное значение имеет правильно выбранная политика внешнеторговой деятельности. А вот в области политики внешнеторговой деятельности, по нашему мнению, начиная с периода хрущевских преобразований, стали накапливаться серьезные ошибки.

2.7.1. Неправильная оценка желаемого уровня вовлечения страны в мировой товарооборот

Со времен А. Смита в экономической литературе известно положение о том, что внешнеторговый оборот выгоден в том случае, когда внутренние издержки на продаваемые товары меньше, чем за рубежом, а на приобретенные товары внутренние издержки были бы большими, чем те, которые несут внешнеторговые партнеры и которые приходится покрывать импортными ценами. В этом смысл международного разделения труда вообще. Ведь разделение труда в общем случае тоже эффективно только тогда, когда оно приводит к снижению издержек.

Чем больше набор товаров, при производстве которых внутренние издержки меньше внешних, тем более выгодным становится для страны расширение экспорта. Для чего мы приводим здесь эти простые истины? Для того, чтобы показать чуть позже, что эти, казалось бы, элементарные соображения не учитывались должным образом при организации экспорта в нашей стране. Мы продавали товары, на создание которых тратили гораздо больше ресурсов, чем наши зарубежные партнеры, но даже не осознавали этого. И сейчас продолжается тот же невыгодный для нас товарообмен, но на еще более убыточных для нашей страны условиях.

Паршев А. в своей работе «Почему Россия не Америка» очень аргументированно показал, что издержки материального производства в нашей стране по совершенно объективным причинам независимо от социального строя и уровня прогресса всегда выше, чем в других странах, и потому внешнеторговый обмен по общему критерию экономической эффективности не мог быть выгоден СССР, а теперь России. Не пытаясь пересказывать всю развернутую систему доказательств, приведенную Паршевым А., рассмотрим только несколько положений, необходимых для понимания данной работы.

У нас в экономической литературе немало писалось о том, что наше производство в 3 раза более энергоемкое, чем в Европе, и все это относили на наше разгильдяйство и расточительность. Забывая при этом, что $\frac{3}{4}$ энергозатрат в промышленном производстве связано с отоплением. А если это обстоятельство учесть, то окажется, что не столько расточительность, которая действительно имеет место, сколько необходимость защищаться от неблагоприятного климата 8 месяцев в году является причиной значительно более высокой энергоемкости.

В несколько раз выше издержки на воспроизводство рабочей силы, потому что люди, живущие при низкой температуре, должны более калорийно питаться, больше тратить на одежду и обувь, на теплое жилище. Этого не замечали и продолжают не замечать многие экономисты. Но хорошо ощущают инвесторы. В коммунистический Китай вкладывают сотни миллиардов долларов, а в демократической России в производство не вкладывают ничего. И наши отечественные олигархи не хотят вкладывать деньги в производственные сферы в России не в силу своего недостаточного патриотизма, а потому что выгоднее их вкладывать в бизнес других стран, поскольку там издержки в несколько раз ниже. Это касается не только сельского хозяйства, где влияние климата видно и невооруженным взглядом, но и добывающих отраслей и обрабатывающей промышленности.

Добыча одного барреля нефти в Кувейте стоит 4 доллара, а в Западной Сибири – 14 долларов. Это затраты собственно на добычу, без учета затрат на разведку месторождений, обустройство их и транспортировку нефти. Вот что значит разница в климате.

«Климат России суровей, чем в любой индустриальной стране мира, и это влияет на эффективность любого производства, если определять эффективность по критерию издержки/выгоды. Это, как мы увидим, касается не только сельского хозяйства. Никаким повышением общественной производительности труда устранить это влияние нельзя, коммунизм там у нас, капитализм или

рабовладение» [10, с. 21]. Почему же это, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось неосознанным, и экономическое руководство СССР пребывало в твердой уверенности, что, продавая нефть, газ, металлы, мы совершаем выгодный для страны обмен. Сетовали при этом на то, что более выгодно было бы продавать не сырье, а машины, что это было бы более разумно, но о том, что продавать продукты материального производства в большинстве случаев вообще невыгодно. Дело в том, что советская система ценообразования совершенно, кстати, правильная для внутреннего пользования в нашей стране, существенно занижала стоимость топливно-энергетических ресурсов и транспортных издержек по отношению к среднемировым ценам. Вслед за этим занижались издержки на производство всех товаров, если сравнивать издержки по среднемировым ценам. Создавалась иллюзия выгоды экспорта, допустим алюминия. Хотя на самом деле, продавая алюминий, мы, по существу, по недопустимо низким, по сравнению с мировыми, ценам продавали свою дешевую электроэнергию, потому что в стоимости алюминия главное – это затраты на электроэнергию. Если бы у нас была полностью открытая рыночная экономика, к чему нас ведут со вступлением в ВТО, оказалось бы, что у нас невыгодно вообще производить что-либо. Более высокий по объективным причинам уровень издержек привел бы к тому, что все наши товаропроизводители оказались бы неконкурентоспособными, а трудоспособное население осталось бы без работы. Слава богу, что социалистическая система хозяйствования с ее нацеленностью на общенародный результат позволила иметь низкие внутренние цены на топливно-энергетические ресурсы. Иначе в холодной России невозможно было бы осуществлять материальное производство. Неслучайно, даже сегодня в капиталистической России цены на топливно-энергетические ресурсы ниже мировых. Несмотря на постоянные призывы владельцев нефтяных и газовых компаний, производителей электроэнергии поднять цены на эти ресурсы до уровня мировых, правительство вынуждено обуздывать их аппетиты. Инстинкт самосохранения срабатывает. Потому что иначе прекратится производство, так как станет очевидным, что покупать за рубежом дешевле, чем производить самим. Но покупать будет не на что и некому, так как, оставшись без работы, граждане прекратят быть покупателями.

Относительная закрытость, самодостаточность социалистической экономики затушевывала это важнейшее обстоятельство. При внутренней цене тонны стали 150 руб. продавали ее, допустим, за 250 долларов за тонну. Эта сделка казалась выгодной. А то, что при применении мировых цен на все виды ресурсов, в первую очередь на топливно-энергетические, подлинные издержки в рублевом исчислении оказались бы выше и составили, может быть, 300-400 руб. никто не видел, потому что расчеты такие сделать не просто да их никто и не делал.

Если бы не дефицит на многие товары на внутреннем рынке и не низкая конкурентоспособность по качеству на внешнем рынке, то наши правители с удовольствием расширяли бы экспортные поставки.

Установка на расширение экспорта не вызывала сомнений как одна из центральных идей внешнеторговой политики. Если бы кто-то тогда стал утверждать, что это губительная для экономики страны идея, его посчитали

невменяемым. Слава богу, что для расширения экспорта были ранее названные ограничения да еще соображения экономической безопасности. Следует отметить, что по критерию экономической безопасности СССР в 80-х годах, по оценке японских экономистов, имел высший в мире уровень. В некоторой степени эта самодостаточность была следствием постоянных ограничений в поставке для СССР целого ряда высокотехнологичных товаров, вводимых правительством США и их союзниками. Эти ограничения, конечно, приносили экономический ущерб, но зато заставляли нашу экономику повышать степень независимости. В значительной мере самодостаточность была вызвана самоограничениями, обусловленными интересами самообеспечения всеми видами вооружений, продовольствия на случай осложнения международной обстановки, которая, как известно, была всегда достаточно напряженной. Это ограничивало устремления к расширению экспорта. И, слава богу.

На этапе мобилизационной экономики, когда в сельскохозяйственной стране экстренно решалась проблема индустриализации, и для этого надо было закупать за рубежом необходимое оборудование, можно было оправдать увеличение продажи сельхозпродуктов, сырья. Это было невыгодно, так как производство хлеба в России всегда было связано с большими издержками, чем в странах Европы, в силу тех самых неблагоприятных климатических условий. И широко распространенный миф о дешевом хлебе, которым царская Россия кормила якобы Европу, – это несостоятельная с экономической точки зрения версия. Во-первых, Европа кормилась своим хлебом, и поставки его из России составляли всего несколько процентов в ее продовольственном балансе. А покупала Европа, потому что Россия продавала хлеб по действительно низким ценам. Но низкими цены были не потому что были низкие издержки, а потому что его скупали у крестьян за бесценок, обрекая их на полуголодное состояние.

Эта же политика продажи хлеба за рубеж по низким ценам, не обеспечивающим покрытие издержек на уровне, необходимом для достойного существования крестьян, вынужденно продолжалась и при советской власти. Но при этом было понимание, что это невыгодное решение необходимо для создания условий для индустриализации, чтобы потом, когда страна обзаведется своим промышленным производством, можно было отказаться от вынужденного невыгодного обмена.

В целом курс был на создание самодостаточной экономики. **Направленности на обязательное расширение экспорта не было. Он рассматривался только как способ получения средств для приобретения остро необходимых товаров, а не как способ повышения эффективности социалистической экономики.** При этом всякий раз, будучи вынужденными тратить деньги на закупку по импорту, изучали вопрос о том, что надо сделать, чтобы впредь можно было отказаться от этих закупок.

Чуть позже мы увидим, какими дополнительными причинами объясняется ускорение расширения экспорта после начала хрущевских реформ. Сейчас же мы отмечаем, что в силу непонимания скрытых потерь, **о которых мы говорили в этом параграфе**, расширение экспорта стало рассматриваться как экономически целесообразное явление, а не как вынужденная мера.

О фактическом увеличении объемов внешней торговли говорят статистические данные ЦСУ СССР, взятые из сборника за 1985 год [27].

Таблица 2.2

Рост объема внешней торговли (в сопоставимых ценах; 1950 = 1)
[27, с. 575]

| Объекты торговли | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|---|------|------|------|------|------|
| Всего | 3 | 7 | 10 | 13 | 16 |
| в том числе: | | | | | |
| • с социалистическими странами | 3 | 6 | 8 | 10 | 12 |
| • с развитыми капиталистическими странами | 4 | 10 | 20 | 25 | 27 |
| • с развивающимися странами | 6 | 22 | 35 | 40 | 55 |

Эти темпы роста внешнеторгового оборота значительно превышают темпы роста валового общественного продукта, приведенные в табл. 2.3, взятые из того же сборника [27, с. 34].

Таблица 2.3

Темпы роста валового общественного продукта за 1940-1985 годы (1940 = 1)

| Показатель | 1940 | 1945 | 1950 | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Валовый общественный продукт | 1 | 0,8 | 1,6 | 4,2 | 8,1 | 11 | 13,6 | 16,1 |

Сопоставив данные этих двух таблиц, нетрудно заметить, что при росте валового общественного продукта с 1950 по 1985 годы в 10 раз внешнеторговый оборот вырос в 16 раз. Учитывая, что во внешнеторговом обороте СССР практически соблюдалось равенство между экспортом и импортом, это означает, что темп роста экспорта за эти 35 лет в 1,6 раз превысил рост производства, соответственно возросли потери нашей экономики, обусловленные продажей товаров с гораздо большими реальными издержками, чем это представлялось при том поверхностном рассмотрении, о котором мы пишем.

2.7.2. Заниженная оценка возможностей советского научно-технического потенциала

Можно, конечно, согласиться с тем, что в послевоенный период были допущены некоторые перехлесты в борьбе с преклонением перед Западом, но в целом стремление показать, что советская наука и промышленность способны самостоятельно решить сложнейшие технические проблемы на достойном уровне, было абсолютно справедливым и оправданным. Развитие нашего оборонного комплекса, обеспечившего без всякого заимствования с гораздо меньшими затратами паритет в области вооружений, является тому подтверждением. Но в период борьбы с «культом личности» стали опровергать все идеи дохрущевского периода, в том числе была отброшена идея о борьбе с преклонением перед Западом. На словах воспевая достижения советской науки и техники, на деле начали культивировать приобретение в развитых капиталистических странах многих видов оборудования и другой продукции производственно-технического назначения, которая могла бы быть изготовлена в СССР, заведомо предполагая, что они сделают все лучше. Это была серьезная стратегическая ошибка. С одной стороны, такой подход требовал наращивания экспорта, чтобы были средства на приобретение импортной техники. С другой стороны, этот подход лишал стимула к развитию отечественных производителей подобной техники. Автору, много лет работавшему в промышленности, приходилось сталкиваться с подобными ситуациями непосредственно. Огромные заказы на сотни миллионов долларов отдавались за границу, когда они могли бы быть успешно выполнены у нас. Например, в СССР был ряд заводов, изготавливающих отличное оборудование для черной металлургии: Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения. И еще в начале 60-х годов никому в голову не пришло бы заказывать такое оборудование в Германии, а уж тем более в Австрии или Италии. Во-первых, наши машиностроители не уступали по качеству технических решений. Во-вторых, денег не было, чтобы приобретать за валюту то, что можно было сделать у себя.

К концу 60-х годов, когда мы начали широко экспортировать нефть и газ, осваивая богатейшие месторождения Западной Сибири, и появилась валюта, вдруг оказалось, что наши машиностроители недостаточно хороши, а вот лучше бы купить за рубежом.

Вот тут-то и начало проявляться то самое, восстановившееся в пятидесятые годы, преклонение перед Европой, да и, что греха таить, желание некоторых потенциальных заказчиков поучаствовать в заграникомандировках, переговорах. Лишенные заказов на крупные проекты великолепные конструкторские коллективы собственных машиностроительных заводов начали постепенно деградировать, и действительно стало снижаться качество разработок, которое ранее было очень высоким. В качестве изготовления мы, конечно, всегда уступали немцам. Но вместо того, чтобы заставить своих машиностроителей подтянуться в области исполнения, от них стали вообще отказываться, не жалея свалившегося богатства в виде валюты, получаемой за распродажу национальных богатств. Спрашивается, почему же в области гораздо более технически сложной,

такой, как оборонная промышленность, страна обходилась без импорта, а в гораздо более простой, такой, как металлургическое машиностроение, нашего научно-технического потенциала оказалось видите ли недостаточно. Ответ прост. Заказчики - военные – требовали вооружения, превосходящего возможности потенциального противника. А такое вооружение можно только сделать самим. Купить его не у кого. Значит надо создавать самим. Альтернативы не было. А в области гражданской техники появилась альтернатива. И привычное преклонение перед европейским качеством подсказало выбор. Как только оказалось возможным доказывать правительству, что для успешного развития отрасли, предприятия нужна валюта, сразу появились серьезнейшие обоснования. Стала стремительно расти потребность в импорте. А затем появилась нужда все больше и больше распродавать национальные богатства. Американцы, имеющие солидные запасы нефти, не продают ее, а покупают, понимая, что по совершенно объективным причинам она будет дорожать. А наша северная страна, для которой наличие топлива и электроэнергии – это условие существования, пошла на ускорение их распродажи.

Еще пример, основанный на собственном опыте. Волжский трубный завод в середине 70-х годов научился делать трубы для магистральных газопроводов, не уступающие по качеству немецким, которые в то время закупали ежегодно на сотни миллионов долларов. Отраслевой институт заказчика труб ВНИИГАЗ подтвердил, что по ряду параметров эти отечественные трубы превосходят немецкие. Почему же продолжали покупать немецкие? В беседе с одним из заместителей министра министерства заказчика, человеком, кстати, высочайшей квалификации и опыта, автор получил прямой, но, конечно, неофициальный ответ: «Если потом что-то случится с газопроводом, построенным из немецких труб, все признают, что мы выбрали лучшие трубы, но потерпели неудачу. А вот если будет авария на газопроводе, построенном из ваших волжских труб, то с нас спросят, почему мы не заказали немецкие». Вот так люди, вроде бы, высокоморальные и любящие отечество, невольно способствовали разбазариванию его богатств. А все потому, что наверху укоренилось, начиная с Н.С. Хрущева, нигде не декларируемое, но от этого не менее унижительное недоверие к качеству своей продукции. Все вышесказанное не означает, что вообще не надо было приобретать оборудование по импорту. Всегда есть какие-то особенно удачные образцы, которые интересно приобрести. Но для этого не требуются десятки миллиардов долларов, которые тратились на эти цели в последние десятилетия.

Тогда не было бы нужды увеличивать экспорт к 1985 году до 72,4 млрд рублей в год, чтобы на полученную от экспорта валюту приобретать на 25,7 млрд машин и оборудования и на 5,8 млрд рублей металлоизделий.

Теперь о потребительских товарах, приобретаемых по импорту. На них затрачивалась примерно третья часть всех средств, расходовавшихся на импорт, то есть около 25 млрд рублей. Если говорить о пропорции между долей средств, расходовавшихся на приобретение товаров производственно-технического и потребительского назначения, то, **как мы уже отмечали ранее**, пропорция

должна была бы быть изменена в пользу потребительских товаров. А вот по абсолютной величине, наверное, можно было бы обходиться меньшей суммой, чем 25 млрд рублей. Совершенно понятно, когда закупаются товары, которые не могут быть произведены в нашей стране: цитрусовые, бананы и прочие фрукты, произрастающие в тропическом климате, специи, кофе и т.п. Но когда приобретается мебель, джинсы, одежда, обувь, то это не столь очевидно целесообразно. Как сейчас стало всем очевидно, финская полированная мебель, которая была предметом вожделения наших покупателей в 70-е годы, гораздо хуже по качеству, экологичности, чем наша. Тяга к ней определялась модой, порождаемой слепым копированием того, что приобретала партийно-хозяйственная элита. Это она, опять же вследствие своего тяготения к западным образцам, пользуясь своим привилегированным положением, становилась проводником быстроменяющейся моды. В довоенные годы руководители, их жены и дети не одевались в импортную одежду, обувь и т.п. и у широких слоев населения это не было предметом мечтаний. Могли нравиться вещи своим качеством, но не тем, что они импортные. А в последние десятилетия само происхождение той или иной вещи из-за рубежа стало предметом престижа для ее обладателя.

И уж если надо было приобретать какие-то потребительские товары, чтобы их существование на рынке подстегивало отечественных товаропроизводителей и чтобы сбить ажиотажный спрос, то цены на них должны были быть такими, которые позволяли бы все доходы получать государству, а не дельцам теневой экономики.

А в целом, по нашему убеждению, при разумной внутриэкономической деятельности, заинтересовывающей товаропроизводителя в повышении качества и снижении издержек, доля внешнеторгового оборота по отношению к валовому общественному продукту могла бы быть меньшей, и это было бы выгоднее обществу, если бы было больше веры в свои способности вместо преклонения перед западными образцами.

2.7.3. Ошибки в структуре экспорта

О том, что структура экспорта крайне неудовлетворительна и не соответствует уровню научно-технического потенциала страны, писали и говорили очень много. Всегда говорили, что надо увеличивать экспорт машин, но на деле, как видно из табл. 2.4, доля машин падала, начиная с 1960 года, зато стремительно росла доля топлива.

Ненасытные аппетиты импорта требовали стремительного роста экспорта.

Структура экспорта СССР (в процентах) [26, с. 575]

| № п/п | | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|----------|--|------|------|------|------|------|------|------|
| 1 | Машины, оборудование и транспортные средства | 2 | 12,3 | 20,7 | 21,5 | 18,7 | 15,8 | 13,6 |
| 2 | Топливо и электроэнергия | 13,2 | 3,9 | 16,2 | 15,6 | 31,4 | 46,9 | 52,8 |
| 3 | Руды и концентраты, металлы и изделия из них | 4,1 | 10,8 | 20,2 | 19,6 | 14,3 | 8,8 | 7,5 |
| 4 | Химические продукты, удобрения, каучук | 3 | 4 | 2,9 | 3,5 | 3,5 | 3,3 | 3,9 |
| 5 | Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия | 6,4 | 3,1 | 5,5 | 6,5 | 5,7 | 4,1 | 3 |
| 6 | Текстильное сырье и полуфабрикаты | 18,1 | 11,2 | 6,5 | 3,4 | 2,9 | 1,9 | 1,5 |
| 7 | Продовольственные товары и сырье для их производства | 27,7 | 21,1 | 13,1 | 8,4 | 4,8 | 1,9 | 1,5 |
| 8 | Промышленные товары народного потребления | 7,8 | 4,9 | 2,9 | 2,7 | 3,1 | 2,5 | 2 |

А легче всего было наращивать экспорт за счет продажи нефти и газа. Вместо того, чтобы пересмотреть свои позиции по импорту, организовать импортозамещение и заставить свою промышленность производить требуемые товары, наращивали продажу сырья. Помимо того, что это являлось распродажей национального богатства по дешевке, такая политика сделала нас очень уязвимыми к изменениям мировой конъюнктуры. В первую очередь к колебаниям цен на нефть, которые помимо естественного роста в силу ограниченности этого сырья и роста его потребления в мире, еще очень подвержены колебаниям в силу политических изменений. Это хорошо понимали наши стратегические противники в «холодной войне». Начальник валютного отдела ЦРУ уже в начале 2000-х годов, совершенно не стесняясь, рассказывал в телеинтервью, как они специально в начале 80-х годов провели многоходовую операцию, приведшую к резкому понижению цен на нефть на мировом рынке, чтобы нанести удар по экономике СССР. Наши правители оказались к этому удару неготовыми. Конечно, удар был чувствителен. Наша выручка за тонну нефти снизилась к 1990 году, по сравнению с 1980 годом, в 1,5 раза; из-за этого экспортные продажи уменьшились на 10-12 млрд. рублей. Но эти потери, как бы они не были неприятны, вовсе не соответствуют тому мифу о развале экономики СССР из-за потери нефтедолларов, который с легкой руки Председателя Совмина РФ в 1992-1997-х годах Черномырдина В.С. прочно вошел в сознание многих как азбучная

истина: якобы вся экономика СССР держалась на нефтедолларах и с падением цен на нефть она развалилась.

Таблица 2.5

Динамика мировой цены на нефть в долларах за баррель

| Годы | В текущих ценах | В ценах 1991 года | Годы | В текущих ценах | В ценах 1991 года |
|------|--------------------|----------------------|------|--------------------|----------------------|
| 1970 | 3,8 | 13,3 | 1985 | 28 | 35,43 |
| 1975 | 9,03 | 22,86 | 1990 | 24,51 | 22,54 |
| 1980 | 37,38 | 61,77 | 1991 | 21,49 | 21,49 |

Примечание. Данные этой таблицы взяты из статьи Иголкина, ведущего специалиста Государственной академии управления [50].

Из табл. 2.5 видно, что в 1975 году цена нефти была гораздо ниже, чем в 1985 и 1990 годах и, тем не менее, экономика страны успешно развивалась. И если весь экспорт в 1985 году составлял 5,24 % от валового общественного продукта, то потеря от снижения цен на нефть, составляя менее 1% от валового общественного продукта, никак не могла привести к развалу экономики. Если взять пропорцию между потерями от снижения цен на нефть и национальным доходом, используемым на потребление и накопление, который составлял в 1985 году 567 млрд рублей, то они составят 2,1 %. И, наконец, если отнести размер этих потерь к доходам государственного бюджета, которые составили в 1985 году 390 млрд рублей, то отношение составит около 3 %. Ощутимо болезненный удар нанесен был. Но это отнюдь, не причина развала. Тем не менее, это, конечно, свидетельство порочности внешнеторговой политики, ориентированной на преимущественно сырьевую составляющую.

Кроме того что была велика сырьевая составляющая в экспорте, серьезнейшим недостатком была неглубокая переработка сырья и продукции, полученной из него. Вместо того чтобы продавать бензин, продавали сырую нефть. Вместо того чтобы продавать изделия из лесоматериалов, продавали лес-кругляк и целлюлозу. Как уже отмечалось ранее, для нашей северной страны с ее повышенными против мирового уровня издержками любой обмен связан с убытками. Но уж если он в какой-то мере неизбежен, то следовало бы стремиться, чтобы убытки были меньшими. А этого уменьшения можно добиться, увеличивая степень переработки, то есть вкладывая труд. Финны, тоже торгующие лесоматериалами, не продавали ни одного кубометра леса-кругляка, а только изделия из него, повышая объем продаж на 1 кубометр леса в несколько раз. Понимали руководители экономики страны порочность такой политики распродажи необработанных материалов? Понимали. И об этом много писали и призывали с высоких трибун изменить положение дел. Но конкретных решений не было.

А они могли заключаться в ограничении импорта, в первую очередь импорта продукции производственно-технического назначения. Тогда бы уменьшилась

потребность в экспорте. Можно было бы продавать только продукцию глубокой переработки. Мы продавали целлюлозу, вместо того, чтобы продавать бумагу, а потом еще покупали бумагу. Самое ресурсоемкое, экологически вредное производство – производство целлюлозы было в СССР, а высокотехнологичное производство бумаги – за рубежом. **Нас просто использовали, видя нашу страсть заработать валюту. Не мы предлагали к продаже то, что нам выгодно, а нам предлагали производить то, что им выгодно. Вместо баланса интересов получался дисбаланс. Еще раз хотелось бы сказать, что ограничение импорта было бы только на пользу нашей экономике.** Опять конкретный пример из собственного опыта. Для Волжского трубного завода было решено приобрести по импорту электрометаллургический комплекс стоимостью 1,5 млрд. долларов. Это в то самое время, когда из-за падения цен на нефть уменьшились валютные поступления, когда М.С. Горбачев по всему миру искал кредиты, продавая за них стратегические интересы страны. Как бывший главный инженер этого завода уверенно заявляю, что никакой жизненно важной необходимости создавать такой комплекс в середине 80-х годов не было. Тем более, что незадолго до этого два таких комплекса были приобретены для других заводов. Но, допустим, автор неправ и такой комплекс был нужен. Почему нельзя было поручить его создание отечественным машиностроителям? Можно было. Тем более, что аналогичные комплексы были приобретены и можно было учесть опыт их работы. Нет. Мы заказывали оборудование в Италии, а на строительство тоже приглашали итальянцев и турок, расплачиваясь за это валютой. Трудно придумать более бездарное использование валюты, ради получения которой продавались ценнейшие ресурсы в почти необработанном виде.

2.7.4. Монополизм в деятельности министерства внешней торговли

Монополия государства на внешнюю торговлю, как мы неоднократно отмечали, в принципе была правомерной и полезной для экономики. Когда впоследствии при реформировании она оказалась уничтоженной, российская экономика понесла огромные потери, на которых мы впоследствии остановимся.

Но государственная монополия внешней торговли вовсе необязательно должна была превращаться в монополизм внешнеторгового ведомства. Что в данном случае понимается под монополизмом? Возможность пренебрегать интересами партнеров по обмену. Вместо скромной роли торгового посредника между отечественным производителем и зарубежным покупателем или зарубежным продавцом и отечественным заказчиком организации Минвнешторга де-факто присвоили себе полномочия главного действующего лица со стороны нашей страны в организации сделок, ограничивая информацию, получаемую советскими товаропроизводителями или заказчиками.

Во-первых, ограничивалась информация по финансовой стороне сделок. Отечественный экспортер был лишен возможности узнать, по какой цене его продукция продавалась зарубежным покупателям. И уж тем более его не допускали к обсуждению цены. Это считалось прерогативой организации Минвнешторга. А ведь техническая компетентность специалистов экспортера

могла бы быть очень полезной при обсуждении этих вопросов, если бы этих специалистов посвятили в ситуацию с ценами на рынке. В торгпредствах, получивших проспекты от множества фирм, желающих продать ту или иную продукцию нашей стране, скапливалась и зачастую бессмысленно хранилась или уничтожалась ценнейшая информация, которая, будучи переданной в отраслевые институты или прямо на соответствующие предприятия, могла бы помочь в оценке мировых тенденций в развитии производства товаров и услуг. Эта информация не только не передавалась для изучения потенциальными отечественными экспортёрами или заказчиками. Она закрывалась от них, чтобы только из рук внешнеторговых организаций строго дозированная поступала внутрь страны. Ведомственные интересы внешнеторговцев были поставлены выше, чем общенародные.

Даже когда при заключении контрактов на поставку уникальных комплексов приглашались представители заказчиков или поставщиков, то их роль сводилась к роли технических экспертов. Правом решающего голоса они не пользовались. И это нередко приводило к серьёзным ошибкам. Хотя внешнеторговцы были в своём большинстве высокопрофессиональными и преданными интересам дела специалистами, но существо вопросов, когда дело заходило о технической стороне, они не могли знать достаточно глубоко.

Приведем пример. Приобретался большой технологический комплекс стоимостью около 350 млн. долларов. Этот комплекс в соответствии с контрактом должен быть оснащен автоматической системой управления технологическим процессом. За все датчики, компьютеры внешнеторговцы согласились платить деньги, а за программу – нет, полагая, что наши программисты сами способны ее разработать. Сэкономив несколько миллионов долларов, в значительной мере обесценили всю систему автоматического управления, что сказалось потом на производительности комплекса и качестве продукции. Вот уж случай усердия не по разуму. Конечно, это не из вредности, а из желания сэкономить, но без понимания сути. Вообще стремление как можно меньше тратить деньги на бумагу (так они именовали информацию любого рода, за которую надо было платить деньги), а больше на железо, то есть собственно оборудование, было характерным заблуждением, дорого обходившемся промышленности. В пренебрежительном отношении внешнеторговцев к работникам промышленности повинен был все тот же дух преклонения перед достижениями Запада и сложившийся постепенно стереотип превосходства человека, поработавшего за рубежом, по сравнению с теми, кто там не побывал. Они чувствовали себя причастными к чему-то более значимому. Если учесть, что в последние десятилетия аппарат организаций Минвнешторга комплектовался в основном из детей правящей элиты, не знавших реального производства и жизни страны, то становится понятным этот стиль неравноправных отношений, когда посредник превращается в законодателя.

Монополизма как отношения можно было бы избежать, если бы структура Минвнешторга не была так жестоко централизована и специализирована по отраслевому принципу. Все внешнеторговые объединения, входящие в Минвнешторг СССР, находились в Москве. Одни занимались продажей и покупкой топлива, другие – металлов, третьи – станков и т.п. Можно было бы

кроме общесоюзных иметь крупные межотраслевые территориальные объединения, ближе расположенные к местам производства и потребления товаров, и дать возможность товаропроизводителям и заказчикам выбирать те из них, которые представляют наиболее качественные экспортно-импортные услуги. Государственная монополия совсем не обязательно должна означать монополизм организации. Можно было иметь несколько государственных организаций, конкурирующих между собой за право предоставления посреднических услуг, но подчиняющихся при этом установленным государством правилам. Отсутствие конкуренции породило те недостатки, в которых справедливо обвиняли Минвнешторг СССР. Но, как и в других сферах, вместо устранения недостатков устранили государственную монополию внешней торговли, выпустив на арену внешнеторговой деятельности массу некомпетентных компаний, игнорирующих государственные интересы.

2.7.5. Недостаточный учет собственных экономических интересов

Естественно, что внешнеэкономическая деятельность государства является одним из эффективных инструментов внешнеполитической деятельности. Так было и с внешнеэкономической деятельностью СССР. Понятно также, что иногда во имя геополитических стратегических интересов идут на какие-то жертвы в текущих экономических делах. Но, как нам кажется, потери экономического характера, на которые шла наша страна в отношениях с развивающимися странами, были слишком велики и ложились непомерным бременем на нашу экономику. О размерах этих потерь можно косвенно судить по тем астрономическим суммам долгов перед СССР, исчисляемых десятками миллиардов долларов, которые достались в наследство правительству Российской Федерации и которые оно с удивительной щедростью списывает.

Эта «благотворительность» вызывала понятное раздражение у граждан, которые постоянно ощущали далеко не полное удовлетворение своих потребностей в жилье, питании, одежде. Многим было непонятно почему за их счет и не спрашивая на то их согласия, оказывается «бескорыстная» помощь другим странам. Тем более, что за многие годы, в течение которых эта помощь оказывалась, были неоднократно ситуации, убеждавшие том, что многие страны не испытывают к нам никакой благодарности. Вместо того чтобы расходовать средства на повышение уровня благосостояния своих граждан, их направляли на достижение непонятных целей. Это вызывало раздражение еще и потому, что руководители, принимавшие решение о проведении такой внешнеэкономической благотворительности, сами были всем обеспечены в гораздо большей степени, чем рядовые граждане.

2.8. Ошибки в управлении научно-техническим прогрессом

Одним из признаков несовершенства социалистической экономики критики называют неспособность этой экономики обеспечить должный уровень научно-технического прогресса. Несостоятельность этого утверждения очевидна хотя бы по тому, что достижения советской науки и техники в космической области, в области вооружений настолько бесспорны, что даже сейчас через семнадцать лет после разрушения оборонного комплекса они обеспечивают России положение великой державы.

Однако надо признать, что в сфере производства гражданской продукции было допущено серьезное отставание ее технического уровня, которое, к сожалению, резко усугубилось за последние пятнадцать лет.

Каковы же причины этого отставания?

2.8.1. Фундаментальная наука

Достижения в области фундаментальной науки всегда были гордостью нашей страны. Эти достижения основывались на следующих особенностях России, а потом и СССР.

Во-первых, великолепная система школьного и высшего образования, отличалась значительной гуманитарной составляющей и стремлением дать знания путем понимания причин явлений, а не запоминанием. Система ежегодных экзаменов в школе, отмененная, к сожалению, хрущевскими реформаторами, приучала школьников с детства к ответственности и закрепляла полученные знания. Нацеленность в обучении на понимании сути явлений обеспечивала способность к творческому мышлению. Не случайно Д. Кеннеди, выступая перед конгрессом США после полета Ю. Гагарина в космос, объяснял неожиданные для американцев достижения советской науки и техники лучшей, по его мнению, системой образования. В фундаментальной науке особенно необходимы исследователи с самостоятельным мышлением.

Во-вторых, наличие в стране такого института, как Академия наук, самостоятельно, без оглядки на немедленную практическую полезность координирующей и планирующей научные исследования и имевшей целую сеть достаточно хорошо оснащенных и финансируемых научно-исследовательских институтов. Ученые многих стран завидовали той консолидации средств и усилий, направленных на решение важных научных проблем, которое имело место в СССР.

Постепенно, начиная с середины 50-х годов, оба эти преимущества, лежавшие в основе успешного развития советской фундаментальной науки, стали постепенно ослабляться. Постоянные поползновения на повышение практической полезности научных исследований, вплоть до требований выполнять хозрасчетные работы силами академических институтов, начали размывать автономное до того времени положение Академии наук и уменьшать финансирование сугубо фундаментальных исследований.

И это в то время, когда в других странах наоборот начали осознавать важность финансирования фундаментальных исследований, без которых невозможно опережение в прикладной науке и соответственно в техническом развитии.

2.8.2. Прикладная наука

Научно-исследовательские институты, занимавшиеся прикладной наукой, находились в подчинении соответствующих отраслевых министерств и ведомств. Их деятельность должна была координироваться Комитетом по науке и технике, который, по замыслу, должен был руководствоваться общегосударственными интересами. Но постепенно и здесь отраслевая разобщенность начала брать верх.

Во-первых, в самом Комитете по науке и технике все больше прорезалась отраслевая разобщенность. Отделы Комитета, ведающие металлургией, машиностроением, химией и т.п., все больше сосредотачивали свое внимание на проблемах соответствующих отраслей, а не на общегосударственных интересах и превращались в проводников интересов соответствующих отраслей в Комитете.

Во-вторых, влияние отраслей на деятельность соответствующих прикладных научно-исследовательских институтов оказывалось все более заметным по сравнению с влиянием Комитета, поскольку финансирование шло через Министерства. Государственный комплекс прикладной науки оказывался расчлененным по отраслевому признаку. Нередко крупные достижения, достигнутые в каком-то отраслевом институте, которые могли бы быть использованы в других отраслях, оставались для них неизвестными и потому неиспользованными. Обмен информацией, который в науке важен как нигде, оказывался недостаточно эффективным. По мере расширения масштабов научной деятельности, увеличения количества институтов, этот недостаток становился все более ощутимым.

О неудовлетворительной координации деятельности отраслевых институтов немало говорили и писали, но конкретных решений принято не было. Это стало одним из факторов торможения.

Ведомственная принадлежность прикладной науки имела еще одно неприятное последствие. Нередко министерства стали загружать институты несвойственной им управленческой, чиновничьей деятельностью по разработке различных мероприятий и контролю за их выполнением и т.п.

Не желая выслушивать упреки о раздувании управленческих структур министерства, функции которых должны были выполнять соответствующие службы и штаты для их выполнения, передавали исследовательским институтам. Таким образом, часть средств, выделяемых на науку, фактически расходовалась на экономико-управленческие функции министерств. Все это оказалось возможным потому, что государственного контроля за деятельностью ведомств, который существовал до хрущевских реформ, не стало. Министерство государственного контроля упразднили, передав функции государственного контроля общественной организации – народному контролю.

Ни в коей мере не отрицая полезности народного контроля, как формы участия трудящихся в управлении экономикой, безусловно, приходится констатировать, что замена профессионалов общественниками не может быть эквивалентной.

Отраслевая разобщенность прикладной науки снижала темпы ее развития. Главное преимущество социалистической системы хозяйствования, заключающееся в приоритете общенародных интересов над частными, оказалось ослаблено отраслевой разобщенностью.

2.8.3. Вузовская наука

Во всем мире вузовская наука является одним из очень мощных центров фундаментальных и прикладных исследований. В нашей стране в высших учебных заведениях тоже было выполнено немало первоклассных разработок. Но их могло быть гораздо больше, если бы не было следующих помех.

Во-первых, перегруженность профессорско-преподавательского состава чисто учебной работой – чтением лекций, проведением практических, лабораторных занятий и т.п. Затрачивая на эту работу в 2-3 раза больше времени, чем их коллеги за рубежом, наши преподаватели имели гораздо меньше времени на научную работу. Перекос в сторону учебной работы со временем все больше возрастал, сказывался и на качестве обучения и на научной работе.

Во-вторых, имело место недостаточное финансирование материально-технического оснащения. По сравнению с отраслевыми институтами лабораторная база высших учебных заведений отставала все больше и больше. Сравнивая бюджеты отечественных вузов с зарубежными, не трудно увидеть, что затраты на науку у зарубежных вузов, особенно американских университетов, были выше в несколько раз.

В-третьих, отечественные вузы зачастую были лишены возможности реализовать даже те разработки, которые могли бы принести колоссальную пользу в народном хозяйстве, так как не было эффективного инновационного механизма.

2.8.4. Инновации

О том, что необходимо обновлять продукцию и технологию, говорили без конца и записывали во всех решениях, особенно когда почувствовалось замедление роста.

Это замедление роста стало очевидным уже в начале 70-х годов.

Но причины, мешавшие инновационному развитию, не устранялись, и поэтому научно-технический прогресс производства гражданской продукции начал тормозиться.

Этими причинами, по нашему мнению, были:

- напряженное планирование производства;
- нецелевое использование специальных инновационных структур;
- неправильная оценка эффективности инноваций;

- чрезмерная засекреченность разработок, реализуемых в оборонной промышленности;
- слабая организация патентной работы.

Начнем с перегруженного производства. Внедрение любого даже самого удачного новшества требует затрат времени в действующем производстве. Когда предприятие имеет резервы производственных мощностей, оно может позволить себе в какие-то дни, месяцы работать с пониженной производительностью, вызванной потерями из-за внедрения новшеств. Так было раньше. Даже во время войны, при невероятном напряжении всех сил для производства требуемого количества вооружений, находилось время для совершенствования конструкций и технологии. Известен пример с модернизацией танка Т-34 в 1943 году. Когда шли сражения, решавшие судьбу страны, а в этих сражениях обеспеченность танками играла определяющую роль, на Уралвагонзаводе была разработана и внедрена модернизированная модель. Ради качества танков пошли на некоторое временное уменьшение объемов. Разрабатывались и осваивались новые типы самолетов, самоходных артиллерийских установок, пушек, пулеметов, автоматов и т.д. Все это оказывалось возможным потому, что планирование было гибким. Если надо было на период освоения уменьшить количество, такое решение без колебаний принималось, хотя во время войны это было невероятно тяжелым решением. А в 70-е мирные годы у нас оказывалось невозможным уменьшить тракторному заводу годовой план на период освоения новой модели трактора, которая, будучи успешно освоенной, могла бы уменьшить в будущем потребность в тракторах. В результате освоение новой модели растягивалось на годы до такой степени, что она оказывалась устаревшей до внедрения. Во время войны модернизацию танка провели за полгода, а в мирное время на модернизацию трактора тратили по 7-8 лет. И это в то время, когда во всех развитых странах нормой стало обновление продукции каждые 4-6 лет. Мы уже отмечали ранее, что напряженное планирование не является имманентным для социалистической системы хозяйствования. Оно является одной из ошибок в управлении.

Но даже если бы планирование не было бы напряженным, то для многих видов массового производства внедрение новшеств является очень сложным дорогостоящим процессом. А поскольку еще есть риск, что новшество окажется неудачным, то принятие решения о его внедрении всегда проблематично. Поэтому во всех развитых странах в последней трети двадцатого века стали появляться, как известно, специальные «венчурные» компании, которые занимаются отработыванием новшеств в небольших масштабах с последующей продажей или передачей крупным компаниям удачных решений для их реализации в массовом производстве. Эти «венчурные» фирмы заранее учитывают вероятность неудачных инноваций, закладывают их в свой финансовый и производственные планы. В нашей стране в 70-80-х годах тоже стали создавать подобные структуры. Они назывались научно-производственными объединениями или опытными заводами при каких-то отраслевых научно-исследовательских или проектных

институтах. Это был в какой-то степени аналог «венчурным» компаниям. Они создавались не для стабильного производства новой продукции, а для новых конструкций, технологий – то есть были специальными инновационными предприятиями. К сожалению, это прекрасное решение было извращено последующей практикой. Как только в опытном производстве начинала производиться хорошая новая продукция, на нее тут же начинали планировать заказы, вместо того, чтобы передать новшества предприятиям для массового или серийного производства, как это происходило в других странах, его продолжали тиражировать в опытном производстве. Крупные предприятия из-за напряженного планирования испытывали трудности с внедрением даже опробованного в опытном производстве новшества и всячески отказывались от него. Вместо того, чтобы устранить причины, мешающие внедрению новшеств на крупных предприятиях, пошли по более простому пути – заставили опытные заводы, не приспособленные для массового производства, выпускать новую продукцию и за счет них удовлетворять потребности. В результате научные сотрудники научно-производственного объединения или институтов опять оказались лишенными возможности быстро реализовать свои разработки, так как их опытные производства были вынуждены выполнять плановые задания. Прекрасная идея оказалась похороненной. **А руководители страны разочаровались в идее. Те, кто впоследствии стал подвергать сомнению жизнеспособность самой социалистической экономики, выдвигали в качестве одного из аргументов ее неспособность создать условия для инновационного развития. А то, что эта самая экономика обеспечила беспрецедентное инновационное развитие в 30-50-х годах и сохраняла его в те же 70-80-е годы в оборонном комплексе, не принималось во внимание.** Вот там научно-производственные объединения работали, так как им было положено. Создавали опытные образцы, но не занимались массовым производством. И благодаря этому оборонный комплекс создавал продукцию, значительно превосходящую по качеству зарубежные аналоги.

Говоря о неправильной оценке эффективности как одной из причин, препятствующей инновационным процессам, мы имеем в виду следующее. Отбор новшеств для внедрения происходил на основе «Методики по определению экономического эффекта от внедрения новой техники», утвержденной соответствующими государственными органами. На основе этих расчетов производилась селекция новшеств на те, которые стоит внедрять и тратить на это государственные средства, и на недостаточно эффективные, которые внедрять не следует. Сам по себе подход правильный. Так поступает любая компания в мире. Беда только в том, что требования к эффективности оказывались иногда завышенными и многие решения оказывались отвергнутыми, как якобы недостаточно эффективные, хотя их реализация могла бы принести пользу.

Не считая возможным в этой работе детально анализировать формулы, по которым рассчитывается эффективность, отметим следующие общие недостатки указанной методики.

Во-первых, в ней не учитывалась, бесспорно, существующая тенденция роста цен на природные ресурсы. Это значит, что если новшество позволяло экономить сырье, топливо, электроэнергию и т.п., то в расчетах цены на эти ресурсы закладывались такими, какими они являлись на момент внедрения. И не учитывалось, что за все время применения предлагаемой машины, технологии, а это могло быть 10-15 лет, цены будут расти и ежегодный экономический эффект будет повышаться. Таким образом, эффект занижался по сравнению с тем, который можно было ожидать. А раз эффект занижался, то предложенное новшество могло оказаться якобы недостаточно эффективным.

Во-вторых, в методике недостаточно, а иногда совсем не учитывался социальный и экологический эффект. И это в то время, когда значимость социальных и экологических последствий во всем мире и в нашей стране в частности возросла. В результате нередко новшества, способные уменьшить вредные экологические или социальные последствия, оказывались отброшенными, потому что их экономическая эффективность была недостаточной для принятия решений об их внедрении. В поисках лучшего отбрасывали хорошее.

В-третьих, регламентированные сроки окупаемости как критерий для принятия решений о внедрении новшеств тоже иногда оказывались непреодолимым барьером. В некоторых отраслях имело бы смысл реализовывать инновации со сроком окупаемости 10-12 лет, если пока не существует более удачных решений. Но это было запрещено. В результате благое намерение отбирать наилучшие решения через оценку их эффективности нередко приводило к торможению технического развития.

Еще одним препятствием для ускорения научно-технического прогресса в нашей стране являлось неумение использовать достижения в области оборонного производства в производстве гражданской продукции из-за режима секретности. Вообще такое препятствие существует объективно во всех странах, так как характеристики оружия и технология их производства является государственной тайной. Но все дело в мере секретности. Всем известно, что в области оборонного производства во всех странах собирают лучшие научные силы. Благодаря обильному финансированию и координации усилий здесь появляются новации, способные обеспечить прорыв в гражданском производстве. Сложность заключается в том, как перенести в обычное производство новации, не расшифровывая государственную тайну. Американцам это неплохо удавалось. А у нас вместо того, чтобы каждый раз принимая решение о возможности использования новшеств, внедрение которых сулило многомиллионную, а иногда многомиллиардную выгоду, подумать, как найти компромисс между секретностью и полезностью, на всякий случай запрещали передачу любой информации. В результате множество непревзойденных на то время в мире решений по материалам, элементной базе, технологиям, которые, будучи внедренными в гражданское производство, могли бы вывести нашу промышленность на передовые позиции в мире, оставались засекреченными. Даже управленческие системы, такие как система управления качеством, дававшие блестящие результаты в оборонном

производстве, не использовались в производстве гражданской промышленности. Это поразительно, но факт. В одной и той же стране, при одной и той же экономической системе, иногда на одном и том же заводе производили продукцию высокого качества для оборонных целей и низкого качества для обычных гражданских потребителей. Люди одного образования, одной культуры, примерно одинаково зарабатывающие (миф о том, что в оборонном производстве сыпался золотой дождь, не имеет под собой реальной основы) делали продукцию, лучшую в мире, и такую, которой приходилось стыдиться. Вместо того, чтобы изучить свой собственный опыт управления в оборонной промышленности и перенести его в гражданское производство, мы с восторгом говорили о японском, американском управлении качеством. Их опыт, безусловно, интересен, и его полезно изучать. Но свой-то опыт проще было изучить и внедрить. Но это было запретной темой.

Наконец, еще одной причиной, препятствовавшей ускорению научно-технического прогресса, была неудачная работа в области патентования отечественных разработок. Если за соблюдением государственной тайны следили с излишним рвением, засекречивая многое от самих себя, то за охраной приоритета на многие разработки не следили вообще, и они спокойно уходили в другие страны, бесплатно использовались там, увеличивая наше отставание. Нередки были случаи, когда в силу ранее описанных причин какое-то интересное техническое решение, опубликованное в нашей научно-технической печати, бесплатно реализовывалось за рубежом, поскольку оно не было защищено патентом, а у нас к тому моменту еще не доходили руки до его внедрения. Приведем для примера один случай, о котором автору рассказывал один из руководителей Ново-Липецкого металлургического завода. В начале 80-х годов он был в командировке в Японии на крупном металлургическом заводе и его заинтересовал состав массы, применявшейся для сталеплавильных ковшей, стойкость которых оказалась необычно высокой. Почти не надеясь на положительный результат, он спросил химический состав. И к своему удивлению тут же получил его. Он поблагодарил, а чуть позже в более неформальной обстановке задал вопрос, почему ему бесплатно передали такую ценную информацию. Японцы удивились этому вопросу. Оказывается состав массы, они прочли в статье работника центральной заводской лаборатории того самого Ново-Липецкого завода. Таким образом, он в Японии узнал о результатах замечательного исследования, проведенного и все еще не внедренного на его собственном заводе. Случай, конечно, уникальный. И только очень умный, самокритичный человек, каковым был этот специалист, способен был понять нелепость ситуации и не постесняться рассказать о ней. Но этот случай не исключение. Автору немало пришлось общаться с японскими металлургами и слышать их суждение о том, что в СССР самая передовая в мире металлургическая наука и почему-то плохой металл.

Не только запатентовать в какой-то стране, но даже получить свидетельство об изобретении в собственной стране было далеко не просто. Наш Комитет по делам изобретений стремился оценивать не только новизну, но

и полезность. А это далеко не просто. И нередко Комитетом отклонялись решения, которые потом оказывались реализованными и запатентованными в других странах, но уже не нашими, а зарубежными авторами. Не случайно в целом ряде публикаций имелась информация о том, что якобы японцы предлагали за большую сумму купить все отклоненные Комитетом по каким-то причинам заявки на изобретения. Правда, у наших руководителей в то время хватило ума не продавать. Сегодня бы продали не задумываясь.

Выводы по главе

Ни одна из рассмотренных причин снижения эффективности социалистической экономики не являлась внутренне ей присущей.

Требовался смелый, не обремененный идеологическими догмами, научно-практический анализ причин торможения и комплексный план постепенного устранения этих причин.

Вместо того, чтобы убеждать граждан, что все замечательно и что они живут во всех отношениях лучше, чем при капитализме, следовало признать ошибки, допущенные в управлении экономикой, обозначив одновременно пути и ориентировочные сроки их устранения.

В то же время следовало указать на объективно существующие различия в условиях функционирования социалистической экономики СССР и других развитых странах, заключавшиеся в необходимости расходования значительно большей доли ресурсов на обеспечение суверенитета страны и в совершенно несопоставимых природно-климатических условиях России, которые при любом экономическом строе обуславливают большой уровень издержек. Тогда, очевидно, удалось бы избежать того постепенного назревания разочарования в достоинствах социалистической системы, которое способствовало впоследствии отказу от нее.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ГОРБАЧЕВСКОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ

3.1. Политика «ускорения» без существенного изменения экономического механизма

Придя к руководству страной, М.С. Горбачев «открыл» советским гражданам глаза на недостатки в экономике, которые действительно имели место, и призвал к их устранению. Мы уже отметили ранее, что об этих недостатках Л.И. Брежнев говорил еще в 1973 году на одном из пленумов ЦК КПСС. Так что ничего нового М.С. Горбачев не сказал. Но его эмоциональные безбумажки выступления произвели на советских людей впечатление впервые рассказанной им истинно правдивой оценки состояния дел. Поскольку кроме правильной констатации дел брежневское руководство ничего существенно не сделало для устранения выявленных недостатков, а новый лидер заявил, что они будут немедленно устранены, то он завоевал симпатии и получил поддержку большинства.

Ни о каком демонтаже социалистической системы хозяйствования в то время не было и речи. Выступая на XXVII съезде КПСС в 1986 г. с политическим докладом, он заявил: «Прогресс нашего времени отождествлялся с социализмом... Социализм – реальная возможность, открытая человечеству, пример, устремленный в будущее» [31, с.8]. При этом на основе социалистической экономики он обещал: «К концу столетия предстоит увеличить национальный доход почти в два раза при удвоении производительного потенциала и его качественном преобразовании. Производительность труда вырастет в 2,3-2,5 раза, энергоемкость национального дохода снизится в 1,4 раза и металлоемкость почти в два раза» [31, с. 31]. Его соратник, Председатель Совета Министров СССР Н. И. Рыжков обещал увеличить темпы прироста национального дохода в 1986-1990 годах по сравнению с предшествующими периодами в 1,6 раза. «В результате объем национального дохода достигнет в 1990 году 614 млрд руб., а промышленного производства 1 трлн руб.» [52, с. 18]. Так обрисовывались результаты «ускорения». Очень привлекательно. И называемые обоими лидерами цифры нельзя назвать фантастическими. Все это могло бы стать реальностью, если бы было знание как делать и умение кропотливо повседневно руководить. А этого как раз не хватало руководителям нашей страны того периода. Они умели только произносить правильные слова, так же как и их предшественник Л.И. Брежнев, которого они критиковали. А поскольку призывы не дали результатов, они на следующем этапе, не догадываясь, что разрушают социализм, решительными, но непродуманными действиями начали разрушать саму основу социалистической экономики.

Это уже потом, оказавшись банкротом и желая выглядеть привлекательным в глазах западного мира, Горбачев объявит себя сознательным борцом с коммунизмом, который он якобы мечтал разрушить с молодых лет. Это ложь. Он

всегда был карьеристом и боролся только за свой престиж. Вот его слова на пленуме ЦК КПСС в феврале 1988 года, когда он был в зените славы и мог уже не бояться говорить то, что он думал: «Мы говорим, что поддерживаем и будем поддерживать то, что идет на пользу социализму, отвергаем и будем отвергать все, что во вред интересам народа. Мы видим – кое у кого возникла сумятица в умах: не отступаем ли мы с позиций социализма, особенно когда вводим новые, непривычные формы хозяйствования, общественной жизни, не подвергаем ревизии само марксистско-ленинское учение: не мудрено, что уже появились и «защитники» марксизма-ленинизма, плакальщики по социализму, считающие что и то и другое под угрозой» [53, с.7]. Появились горбачевские лозунги: «Больше социализма», «социализм с человеческим лицом». Правда никто не мог объяснить, что это значит. Но до конца 1989 года он не отрекался от социализма и обрушивался на тех, кто требовал «демонтировать до основания саму систему социализма». Вначале сутью горбачевских тезисов было ускорение экономического роста. На чем было основано утверждение о необходимости ускорения. На том, что в 80-е годы (одиннадцатая пятилетка) темпы роста валового национального продукта снизились и составили в этой пятилетке 3.2 %, по сравнению с 4 % в предыдущей (десятой) и 6.5-7 % ранее. Это хорошо видно на рис. 1.6 первой главы. Причины этого торможения были изложены в предыдущей главе, и его действительно следовало преодолеть. Но не было оснований говорить о провале социалистической экономики по сравнению с капиталистической. Для этого достаточно посмотреть цифры из табл. 3.1, опубликованной в журнале МЭМО за 1985 г. № 3 по данным секретариата ОЭСО [4, с.63]

Таблица 3.1

Валовой внутренний продукт капиталистических стран

| Страны | 1983 г., млрд долл. | Среднегодовые темпы прироста | | | Темпы прироста | | | | |
|-----------------|------------------------|------------------------------|-----------|-----------|----------------|-------|-------|------|------|
| | | 1967-1973 | 1973-1979 | 1979-1984 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 |
| Все страны ОЭСР | 5001,7 | 4,8 | 2,7 | 1,9 | 1,9 | - 0,4 | 2,2 | 4,8 | 3 |
| в том числе | | | | | | | | | |
| США | 1890 | 3,4 | 2,6 | 2,1 | 3 | - 2,4 | 3,5 | 6,8 | 3 |
| Япония | 708,3 | 9,5 | 3,5 | 4,2 | 4 | 3,2 | 3 | 5,3 | 5 |
| Западная Европа | 2089,3 | 4,9 | 2,5 | 1 | 0,0 | 0,6 | 1 | 2,3 | 2,5 |
| ЕЭС | 1645,6 | 4,8 | 2,5 | 0,9 | - 0,2 | 0,4 | 0,8 | 2,3 | 2,8 |
| ФРГ | 496,7 | 5,0 | 2,3 | 0,9 | - 0,1 | - 1 | 1,3 | 2,5 | 2,8 |
| Франция | 407,4 | 5,6 | 3,1 | 1,0 | 0,3 | 1,6 | 0,5 | 1,9 | 2,0 |
| Великобритания | 259,9 | 3,3 | 1,6 | 0,6 | - 1,3 | 2,3 | 2,5 | 2 | 3 |
| Италия | 228 | 4,9 | 2,6 | 1 | 0,1 | - 0,3 | - 1,5 | 2,8 | 2,5 |
| Канада | 198,1 | 5,6 | 3,4 | 1,4 | 4 | - 4,2 | 3 | 4,2 | 4,3 |
| Австралия | 101,7 | 5,6 | 2,7 | 1,9 | 4,1 | - 0,8 | 0,6 | 6,3 | 2,3 |

Из этой таблицы очевидно, что начало 80-х годов было неблагоприятным

для всех стран. Мы не будем сейчас вдаваться в причины этой стагнаций. Это предмет специальных рассуждений. Отметим только как факт, что снижение темпов роста было не только в нашей стране. Но никто в Европе не связывал это снижение с неэффективностью экономической модели и не торопился отказываться от нее, а у нас этот факт торможения развития интерпретировался как признак несостоятельности самой социалистической системы. Правда, на официальном уровне об этом сначала не говорили, как мы видим из выступления Горбачева. Но в общественном сознании мысль о несостоятельности социалистической экономики как таковой начали внедрять, именно опираясь на всеми признаваемый факт торможения, который окрестили «застоем», хотя по законам экономики рост в 3.2 % никак не означает застой (стагнацию). Обычно о стагнации говорят при колебаниях темпа роста в диапазоне от (– 0.5) до + 1–1.5 %.

При этом те, кто на основании факта снижения темпов роста до 3.2 % в год заговорил о проигрыше социализма в соревновании с капитализмом, не вспоминали, что в течение многих десятилетий вплоть до начала 80-х годов именно по этому критерию социалистическая система всегда выигрывала.

И даже во время пресловутого застоя темпы роста многих капиталистических стран были значительно ниже наших. Это хорошо видно из табл. 3.1.

Объявив о необходимости ускорения, но не выявив причины торможения, те самые о которых мы писали в предыдущей главе, и не продумав программу последующих действий, М.С. Горбачев с командой решили, что теперь «процесс пойдет». Потом, спустя три года, он с удивительным простодушием и невинностью признавался, что они не понимали глубины и серьезности проблем.

Выступая на XIX Всесоюзной конференции КПСС с оценкой результатов первых двух лет перестройки, М.С. Горбачев говорил: «Но мы, товарищи, обязаны быть самокритичными и ясно видеть, что при всех позитивных моментах положение дел в экономике меняется медленно, особенно если судить по конечному результату – уровню жизни народа. Надо, товарищи, откровенно сказать: мы недооценили глубины и тяжести деформаций застоя. Многого просто не знали и только сейчас видим: запущенность дел в различных сферах экономики оказалась более серьезней, чем предполагалось вначале». Ничего себе признание. Ударить в колокола на всю страну и весь мир, не разобравшись в ситуации, не разработав проекта по ее изменению.

Но это было в традициях партийных функционеров, плоть от плоти которых был М.С. Горбачев. Произнести правильный лозунг и считать, что его миссия на этом исчерпана. Ведь указано, что надо делать, а как делать – это уже детали, которыми должны заниматься исполнители – таким было кредо партийной номенклатуры, рекрутировавшейся, зачастую, не из хозяйственных руководителей, умевших работать, а из представителей гуманитарных специальностей. Они должны были заниматься идеологической работой, чрезвычайно важной в советской системе, которую Кара-Мурза справедливо назвал идеакратической, то есть объединяющей людей. Ее роль продемонстрировали успехи в период предвоенных пятилеток, войны и после военного восстановления. Потом идеологическая работа выродилась в

формальное повторение неких догм. Партаппарат занялся хозяйственной работой, пренебрегая предсказаниями И.В. Сталина об ужесточении идеологической борьбы по мере успешного продвижения вперед. Именно на этом фронте потерпели поражение, а не в экономике. Первые два года перестройки не дали ощутимых сдвигов, но и развала экономики еще не было, потому что действия, предпринятые руководством страны, не затрагивали основ экономики.

Были правильные разговоры о роли качества, и было принято решение о Государственной приемке по качеству. На всех предприятиях были созданы специальные, независимые от руководства предприятия структуры, которые призваны были объективно оценивать качество продукции и тем самым обеспечить резкое повышение качества в стране. Шуму было много, толку мало. Почему? Потому что само это решение о повышении качества только за счет ужесточения контроля в принципе говорит о том, что рождали его не профессионалы, а дилетанты. Любой специалист по качеству знает, что оно закладывается в производстве, а не обеспечивается контролем. Должен быть хороший проект продукции, хорошо и строго соблюдающаяся технология, хорошая мотивация персонала, качественные исходные материалы. При соблюдении этих условий и в дополнение к ним государственная приемка могла быть полезной. А так потратили силы, потеряли время и в итоге разочарование. И вот здесь-то появились мыслители, заявившие, что во всем виновата социалистическая модель хозяйствования, которая не создает конкуренции и потому не обеспечивает качество. А то, что при этой же экономике в нашей стране с нашим народом, который этим мыслителям нравился все меньше, создаются непревзойденные по качеству виды вооружений, они оставляли за пределами своих рассуждений. Автор как специалист в области качества может уверенно заявить, что советская система управления качеством в оборонной промышленности была лучшей в мире. И если бы ее перенесли в производство гражданской продукции, но только комплексно, а не выхватив только приемку продукции, то вкупе с экономическими стимулами она дала бы прекрасный результат. Японские методы управления качеством, которыми восхищается мир, во многом повторяют то, что существовало в нашем оборонном комплексе. Качество было высоким не потому, что на оборонный комплекс сыпался золотой дождь, как заявляют многие дилетанты, а потому, что там бала первоклассная система.

Рывка с качеством не получилось.

Были разговоры об интенсификации производства. Тоже правильные разговоры, но вылились они только в призывы к переходу на двухсменную работу. Конечно, в некоторых производствах разумно использовать оборудование не только в две смены, но даже круглосуточно. Так что ничего принципиально нового в этих призывах не было. Опять-таки дилетантские призывы, потому что для увеличения сменности использования оборудования нужны были люди, а их и так не хватало. И вообще увеличение сменности это экстенсивный путь развития, а не интенсивный.

Еще одной идеей, которая, по мнению горбачевской команды должна была ускорить развитие, было ресурсосбережение. И это тоже правильная мысль, если бы она была профессионально проработана, а не превратилась в лозунг. Начать с

того, что сравнение нашего расхода тепловых и энергетических ресурсов на единицу выпускаемой продукции с аналогичными затратами в странах Западной Европы, США и Японии не корректно в силу совершенно разных климатических и географических условий. Это уже говорит о некомпетентности даже в постановке задачи. В нашей северной стране с ее огромными просторами структура затрат совершенно иная, чем в других странах, о чем говорилось неоднократно ранее со ссылками на данные из книги А. Паршева «Почему Россия не Америка». Об этом же, кстати, убедительно пишет еще один известный экономгеограф Б. Хореев [5]. Следовательно, не надо было ставить задачу выйти на уровень других стран. Надо было грамотно рассчитать уровень потребления ресурсов для СССР, чтобы задача была реалистичной, а затем наметить мероприятия по тепло- и энергосбережению и экономии сырья.

Вместо всего этого был очень правильный призыв.

Как и следовало ожидать, не вскрыв глубинных причин торможения развития и не разработав методов их искоренения, ничего не получили. Это хорошо видно из табл. 3.2.

А разрекламированная компания по перестройке трудно лечила немедленные и впечатляющие результаты.

Таблица 3.2

Динамика показателей развития экономики СССР в 1985 – 1987 гг.

| № п/п | Показатели | 1985 | 1986 | 1987 |
|----------|--|-------|-------|-------|
| 1 | Рост ВВП | 3.1 | 4.1 | 2.3 |
| 2 | Рост фонда заработной платы | 3.4 | 3.3 | 3.4 |
| 3 | Рост производительности труда в промышленности | 3.5 | 3.8 | 2.4 |
| 4 | Добыча нефти, млн т | 595 | 615 | 624 |
| 5 | Производство электроэнергии, млрд кВт·ч | 1545 | 1599 | 1665 |
| 6 | Сталь, млн т | 155 | 161 | 162 |
| 7 | Мясо промышленной переработки, млн т | 10.8 | 11.5 | 12.1 |
| 8 | Молоко, млн т | 98.2 | 101.1 | 103.4 |
| 9 | Яйца, млрд штук | 77.0 | 80.3 | 82.1 |
| 10 | Крупный рогатый скот, млн голов | 120.7 | 121.9 | 122.1 |
| 11 | Свиньи, млн голов | 77.6 | 80.0 | 79.5 |
| 12 | Среднемесячная зарплата в народном хозяйстве, руб. | 190.0 | 195 | 201 |
| 13 | Расходы из общественных фондов (выплаты и льготы) | 146.5 | 153.0 | 162.5 |
| 14 | Розничный товарооборот, млрд руб. | 324.0 | 331.9 | 341.0 |
| 15 | Национальный доход, млрд руб. | 567.0 | 590.0 | 600.0 |
| 16 | Продукция промышленности, млрд руб. | 808.0 | 840.0 | 870.0 |
| 17 | Продукция сельского хозяйства, млрд руб. | 208.0 | 219.0 | 220.0 |
| 18 | Внешнеторговый оборот, млрд руб. | 141.0 | 130.0 | 128.0 |

«Прорабы перестройки» не понимали, что даже прекрасно продуманная программа действий на деле не дала бы немедленной отдачи. В экономике так не бывает. Тем более не могло быть впечатляющих результатов, когда и программы не было. Значит, решали они, надо серьезно реформировать. Вместо глубокого анализа причин, позволившего бы, не затрагивая сущности социалистической экономики, улучшить управление ею, решили кардинально ее менять. Устранив те ошибки, которые мы отметили в предыдущей главе, можно было получить действительно ускорение. Не мгновенно, но получить. Народу с самого начала можно было рассказать, что потребуется несколько лет до получения отдачи.

Вместо этого были выдвинуты новые призывы:

- демократизация социализма;
- уменьшение централизации управления народным хозяйством;
- самоокупаемость и самофинансирование предприятий;
- предоставление широкого простора кооперативам;
- реформа ценообразования;
- разгосударствление.

Все это преподносилось со ссылками на В.И. Ленина, как развитие его идей. И внешне все эти призывы выглядели достаточно привлекательно. Но это был фасад, за которым скрывалось разрушение самой сути социалистической модели хозяйствования. Рассмотрим подробнее.

3.2. Первый этап реформирования экономической системы

Демократизация социализма. Сама по себе идея демократизации всегда выглядит привлекательно. Но вопрос в том, что под нею понимается и какой конкретно механизм демократизации предлагается. Как образчик горбачевского понимания демократизации можно привести решение о переходе к выборности всех должностных лиц, начиная от бригадира и кончая руководителем предприятия на конкурсной основе. Вместо назначения руководителей сверху были введены обязательные выборы. Сегодня, спустя двадцать лет, многие забыли о том колоссальном ущербе, который был обусловлен этим внешне симпатичным, но безумным по существу решением.

Под демократизацией управления в теории управления обычно понимается более широкий учет мнений и интересов нижестоящих структурных подразделений, персонала при выработке решений и предоставление более широких полномочий при их реализации. Но ни в одной компании мира, гордящейся демократизацией своего управления, не додумались выбирать управляющих любого уровня. Учитывать мнение персонала через всякого рода анонимное анкетирование при назначении стремятся. Но выбирать? Никогда. Почему? Да потому, что любое предприятие это система с общими целями. Интересы целого вида должны быть выше интересов частей. Они по возможности должны согласовываться, но приоритет – за интересами целого. Кто должен назначать руководителя государственного предприятия? Конечно, государство, чтобы его интересы были для руководителя приоритетными. А когда

руководителя выбирает трудовой коллектив, то он становится представителем интересов коллектива, а не государства.

Кого выбирали на этих собраниях? В первую очередь тех, кто рисовал радужные картины роста зарплаты, решения жилищных проблем и т.п. Так выбирали директоров, начальников цехов, мастеров. Это был один из шагов в сторону разрушения целостной, подчиненной общегосударственным интересам социалистической системы.

При этом следует заметить, что по степени демократизации производства мы до горбачевских новаций были далеко впереди других стран. Профсоюзные собрания, постоянно-действующие производственные совещания, партийно-хозяйственные активы обсуждали производственные вопросы. Доводили до сведения работников результаты производственной деятельности, обсуждали намеченные мероприятия. Конечно, при этом немало было формализма, недостаточного внимания к мнению работников. И это надо было исправлять. Ввели выборность. Такого ни один опытный управленец допустить не мог. А у нас по всей стране прокатилась вакханалия выборов на производстве, разрушившая много судеб, прекрасных коллективов и давшая толчок к развитию группового эгоизма коллективов отдельных предприятий, о котором с ужасом стали писать через год. Выборность постепенно угасла, а вред, принесенный ею, остался. Идея приоритета общенародных интересов, на которой зиждется социалистическая экономика, была ослаблена. Мы здесь не будем останавливаться на всех проявлениях этого лозунга – демократизация социализма, тем более четкого определения этого понятия авторы лозунга не дали. Мы просто на примере выборности руководителей хотели показать, к каким последствиям приводила бездумная, некомпетентная реализация на первый взгляд хороших идей.

Уменьшение централизма в управлении народным хозяйством, опять-таки бесспорно правильная идея. Кстати, многие крупные компании в развитых странах в это же самое время занимались теми же проблемами – уменьшая набор показателей для своих предприятий, по которым те должны были отчитываться, изменяя методику планирования, и т.п. То есть это проблемы любых крупных систем – неважно социалистические они или капиталистические. И надо было вдумчиво, без спешки вносить коррективы в механизм управления, постепенно, но неуклонно улучшая взаимодействие центра с управляемыми объектами.

Вместо этого появилась целая концепция отказа от командных методов с заменой их чисто экономическими.

Идеолог этого направления профессор МГУ Г. Х. Попов объявил социалистическую советскую систему командно-административной и до сих пор гордится своим изобретением. Этот термин с его подачи стал ругательным. Как будто в мире есть хоть одна компания, которая бы вообще не применяла командных методов. Без команд вообще ни одна система не существует. Другое дело как часто их отдавать, по каким поводам. В каких случаях достаточно экономических методов, а в каких необходимы командные. Как всегда, вопрос в пропорциях. Не в том, какой вариант выбрать – командный или экономический, а как их сочетать.

К великому сожалению наши реформаторы во всем предпочитали «или», хотя все они изучали в вузах диалектический материализм и должны были помнить, что этот метод абсолютно неприемлем при разрешении противоречий. Заговорили о необходимости отказа от командных методов и переходе к экономическим, разрушая тем самым систему управления. Вместо улучшения, которое могло бы стать следствием уменьшения доли командных методов, которые действительно применялись в избытке, особенно со стороны партийных органов, получили ухудшение управляемости из-за требований об отказе от командных методов. Снизилась дисциплина, управляемость, без которых немыслима деятельность единого народнохозяйственного комплекса. В докладе Горбачева на Пленуме ЦК КПСС от 25 июня 1987 года есть следующее заявление: «Теоретически и практически бесспорно, что интерес трудящихся как хозяев производства – самый сильный интерес, самая мощная движущая сила ускорения социально-экономического и научно-технического прогресса» [55, с. 29]. Высказывание вполне резонное, только не уточнено, хозяевами какого производства представляются трудящиеся – общенародного или только на собственном предприятии. Конечно же, стали объяснять реформаторы, трудящиеся не могут чувствовать себя хозяевами общенародного производства. Они знают только свое предприятие, и поэтому их интерес заключается исключительно в благополучии своего предприятия. А общенародные интересы им недоступны. При этом они забывали упомянуть, что все социальные блага, получаемые трудящимися, все развитие инфраструктуры, суверенитет, развитие перспективы зависит от решения общенародных задач. Государственное – это ничье, внушали они. Надо заботиться только о своих групповых интересах. В совокупности с призывами к отказу от командных методов такой настрой становился одним из факторов разрушения единой системы. Если в период мобилизационной экономики вся страна жила общими интересами, то теперь начали культивировать приоритет групповых, местных интересов. В юбилейной книге об истории Уралмашзавода приводится письмо трудящихся конца тридцатых годов, где они настаивают на передаче заводу заказа на поставку прокатного оборудования, которое собирались закупить по импорту. И мотивом служит не желание заработать побольше на этом заказе, а возможность избавить государство от расходования валюты. Завод получил с этим заказом массу проблем, но зато коллектив приобрел право гордиться своим умением, высокой квалификацией. И принадлежность к коллективу «Завода заводов», так тогда называли в печати Уралмаш, была предметом гордости всех его работников. Это был интерес, но не узкоэгоистический, который стали проповедовать в конце 80-х годов разрушители социалистической экономики. Тогда трудящиеся верили, что общенародные интересы это их интересы. И убеждались в этом, видя, что их дети учатся бесплатно, лечатся бесплатно, ходят во Дворцы культуры и т.п. Это были зримые проявления улучшений, происходящих от их вклада в развитие и процветание страны. Тогда никому в голову не приходило говорить, что государственное – значит ничье.

Обе эти идеи демократизации и децентрализации были закреплены в «Законе о государственном предприятии (объединении)», принятом в июне 1987 года и ставшим одним из ключевых условий развала экономики.

В статье 2 этого закона говорится (п. 3) «Трудовой коллектив, являясь полноправным **хозяином** на предприятии, самостоятельно решает все вопросы производственного и социалистического развития». И хотя государственное предприятие еще именуют частью общенародной собственности, но разрешают трудовому коллективу использовать ее как **хозяину**, неоднократно повторяя в законе этот постулат. Собранию трудового коллектива дано право утверждать планы экономического и социалистического развития (пункт 8 статья 5). Ему же предоставлено этим Законом право самостоятельно разрабатывать и утверждать пятилетний план (пункт 3 статья 10). А вот контрольные цифры, спускаемые государством, с учетом которых должны разрабатываться планы, «не должны носить директивного характера, не должны сковывать трудовой коллектив при разработке плана, должны оставлять ему широкий простор для выбора решений и партнеров при заключении хозяйственных договоров. Контрольные цифры включают показатель производства продукции (услуг) в стоимостном выражении (расчетно) для заключения договоров, прибыль (доход)», – говорится в том же пункте 3 статьи 10 договора.

Для более полной самостоятельности предприятиям разрешали еще и цены устанавливать по договоренности с потребителем не только на продукцию производственно-технического назначения, но и на потребительские товары. Оставаясь по названию государственным, предприятие перестало быть им по существу. Интересы и права коллектива этим законом были признаны приоритетными по сравнению с интересами государства.

Этот же закон закрепил право выбора руководителей всех уровней. «На предприятии осуществляется выборность руководителей (как правило, на конкурсной основе), обеспечивающая улучшение качественного состава руководящих кадров и усиление их ответственности за результаты деятельности. Принцип выборности применяется в отношении руководителей предприятий, структурных единиц, объединений, производств, цехов, отделений, участков, форм и звеньев, а также мастеров и бригад» (пункт 3 статья 8).

Получается, что руководители, избранные коллективом, имеют право не подчиняться указаниям государственных ведомств, которым они вроде бы подчинены. Вместо учета интересов коллектива, которые должны быть максимально согласованы с интересами государства, руководители вынуждены предпочитать интересы коллектива, избравшего их, интересам государства. А если учесть, что интересы коллектива, благодаря стоимостным показателям, были противонаправлены интересам государства, то становится понятным, что этот закон разрушил управляемость экономикой. В этом же законе закреплён принцип самофинансирования.

Самокупаемость и самофинансирование предприятий.

На этом же упоминавшемся Пленуме ЦК КПСС в июне 1987 года М.С. Горбачев заявил: «Принципиально важным требованием является перевод предприятий и объединений на самокупаемость и самофинансирование. Это значит, что за счет заработанных ими средств должны покрываться все текущие затраты, включая оплату труда, осуществляться вложения на расширение и реконструкцию производства, социальное развитие трудовых

коллективов [55, с. 33]. Это еще один шаг в направлении никем тогда еще не афишировавшегося разрушения социалистической системы, как единого народнохозяйственного комплекса. Интересно, что идеологи этих реформ, в глубине души уже тогда молившиеся на рыночную экономику, не затрудняли себя усилиями по изучению ее функционирования. Где и когда крупная частная компания, включающая десятки, а то сотни предприятий, переводила их на самоокупаемость и самофинансирование? Им это не приснилось бы в самом страшном сне, потому что такая компания потеряла бы все преимущества крупной системы – возможность централизованно направлять финансовые ресурсы на решение важных проблем, кооперационные связи в интересах компании, а не отдельных предприятий и т.п. Интересно, что появляющиеся сейчас, после развала в 90-х годах с полной самостоятельностью отдельных предприятий, крупные российские корпорации и не помышляют о самофинансировании входящих в них предприятий. Все финансовые потоки они сосредотачивают в штабных службах компаний. Они понимают, что именно в этом их преимущество по сравнению с отдельными, не объединенными в корпорацию предприятиями. Главным преимуществом социалистической системы было как раз объединение всей крупной промышленности в единую «корпорацию». И вот по этому преимуществу наносился удар с самой высокой трибуны страны. Возможно, М.С. Горбачев вместе с Н.И. Рыжковым и не понимали, что они творили. Возможно, не понимают и сейчас. Для них, видимо, и хозрасчет, и самофинансирование это одно и то же. На самом же деле разница принципиальная. Хозрасчет, который всегда использовался в советской экономике, обеспечивал снижение издержек при выполнении задач, стоящих перед предприятием. Точно так же поступают любые хозяйствующие субъекты независимо от того, в капиталистической или социалистической системе они существуют. А самофинансирование характерно только для экономически самостоятельных единиц. Это означает, что если группа предприятий принадлежит одному собственнику, то вопросы финансирования решает он, собственник. А если предприятия принадлежат разным собственникам, то каждый из этих собственников решает вопросы финансирования своего предприятия самостоятельно.

И вот в экономике с общенародной собственностью провозглашается самофинансирование. Это естественно привело к тому, что предприятия оказались еще более заинтересованными наращивать прибыль, чем это было раньше. А наращивание прибыли легче всего обеспечить за счет роста цен, который в силу обстоятельств, описанных при анализе причин застоя, возможен даже при государственном ценообразовании, если в этом заинтересован товаропроизводитель. Пагубное влияние стремления к росту прибыли, являвшейся одной из причин застоя, не только не было устранено, но и значительно усилилось. Зато единственный показатель, в котором экономика достигла успеха, был рост прибыли за год на 12,8 %, о чем с восхищением говорил М.С. Горбачев на XIX партконференции, состоявшейся в 1988 году: «Результат для нашей экономики в последнее время, прямо скажу, весьма необычный. Он заслуживает того, чтобы его внимательно и всесторонне осмыслить» [56, с.11]. Вместо того чтобы понять опасность, тающую в том, что

при отсутствии намеченного роста по многим показателям, при снижении себестоимости всего на 0,7 % растет определяющими темпами только прибыль, значит растет инфляция, он с восторгом продолжает: «И если хозяйственный механизм заработал, обеспечивает улучшение реальных результатов, то это как раз и требуется. Поучительный урок» [56, с.11].

Оказывается, под реальным результатом им понимался рост прибыли, а не рост производства благ.

Изменения в ценообразовании

Стремление предприятий увеличивать цены получило новые, ранее недоступные им возможности. Если раньше предприятия умудрялись добиться от Государственного Комитета цен повышения цен, обосновывая его специфическими издержками, то теперь открылся новый путь – рост цен под флагом повышения качества. В 1987 году были утверждены новые методики ценообразования на продукцию машиностроительных предприятий и продукцию сырьевых отраслей. В этих методиках была с экономической точки зрения разумная логика: если новая продукция повышенного качества приносит покупателю экономический эффект от повышения качества, то часть этого эффекта может доставаться производителю в виде повышения цены, чтобы стимулировать его к производству высококачественной продукции. Беда только в том, что когда речь идет о продукции длительного пользования, особенно машиностроительной, то подлинность обещанных производителем параметров становится известной покупателю только со временем. Поясним на примере. Завод, изготавливающий сельскохозяйственные трактора, освоил новую модель и в своих характеристиках указывает, что надежность становится выше, в том числе долговечность, ремонтпригодность, безотказность. Нетрудно рассчитать экономический эффект от такого повышения качества и часть его в виде роста цены отдать тракторостроителям. Цену тракторостроители получают сегодня, а насколько повысилась надежность в действительности, станет известно только через несколько лет. Открылась очень легкая дорога для роста цен на продукцию производственно-технического назначения. Это явление даже получило название «Повышение цен за фиктивное качество».

Госкомцен задумывал новую методику, чтобы действительно стимулировать качество, но поскольку предприятия оказывались заинтересованными в силу ранее указанных причин в росте цен, то они использовали эту методику в своих эгоистических целях. Если бы была подлинная конкуренция, то рост цен мог бы привести к снижению сбыта их продукции. Но конкуренции не было. В этой сфере (предприятия производственно-технического назначения) реальной конкуренции практически не бывает ни при плановой ни при рыночной экономике.

Для продукции потребительского назначения тоже был открыт новый способ повышения государственных цен под флагом выпуска новой продукции. Достаточно было доказать, что продукция новая и можно было увеличивать цену до 30 %. Допустим, фабрика освоила изготовление обуви нового фасона или конфет с новой начинкой. Продукции присвоили индекс «Н» и, пожалуйста, новые цены. Чем и воспользовались производители.

Начиная со времен «косыгинской» реформы, как мы отмечали ранее, у нас в стране шла ползучая инфляция – хотя статистические органы предпочитали ее не замечать. Но темп инфляции был небольшим. На уровне одного процента в год. По сравнению с инфляцией в других развитых странах, достигавшей нескольких процентов в год, действительно наша выглядела неощутимой.

Но в период перестройки инфляция в силу указанных причин выросла в разы. И это стали ощущать все потребители, в том числе рядовые граждане. Если раньше люди не опасались за сохранение покупательной способности своих сбережений, то теперь появились опасения. А тут еще появилось новое понятие «договорные цены». Под видом «договорных» цены тоже можно было повышать до 30-40 %. Причем не понятно, кто с кем договаривался, когда речь шла о потребительских товарах. Это означало постепенный отход от государственных цен, которые тоже являлись одним из краеугольных камней социалистической экономики.

Следует отметить ещё один фактор, породивший инфляцию, – это вымывание из ассортимента предприятий дешёвых видов продукции. Стремясь улучшить стоимостные показатели – валовую продукцию, производительность труда и прибыль предприятия после введения косыгинской реформы пошли по пути вымывания дешёвого ассортимента. А теперь в пору ослабления централизованного управления они особенно развернулись. Исчезли дешёвые конфеты, дешёвая колбаса, компоты, джемы, дешёвая одежда и т.п. Это вроде бы и не подлинная инфляция, так как цены на один и тот же товар не повысились. Но это завуалированная инфляция, поскольку для удовлетворения той же потребности покупатели оказались вынужденными приобретать более дорогие товары, а значит расходовать больше денег.

Интересный пример приводит по этому поводу публицист А. Слуцкий в статье под названием «Групповой интерес и эгоизм», помещённой в газете «Правда» 23 декабря 1988 года. Он приводит текст письма, подписанного зам. министра приборостроения подчинённому ему заводу: «Руководство Минприбора повторно обращается ко всему коллективу завода с просьбой о пересмотре принятых решений по исключению из плана 1989 года некоторых видов мединструмента... мизерная сиюминутная выгода вашего коллектива (речь идёт об исключении дешёвого, но очень необходимого мединструмента), полученная от исключения инструмента из плана, обернётся страданиями населения страны. Мы призываем вас к милосердию» [57]. Видны результаты децентрализации управления. Если раньше предприятия вымывали дешёвый ассортимент, придумывали какие-то предлоги, то теперь они просто говорят: «Не хотим, нам невыгодно». А зам. министра лишен возможности приказать. Это теперь запрещённый метод. Он призывает к милосердию. Можно ли представить, чтобы руководители корпорации умоляли руководителя принадлежащего корпорации предприятия с призывами к милосердию выполнить указания корпорации. Абсурд. Собственник имеет право давать указания, если в этом появляется нужда. А в нашей реформируемой экономике этот абсурд стал реальностью с принятием «Закона о государственном предприятии СССР», на котором мы остановимся впоследствии.

Расширение деятельности кооперативов

Мы уже отмечали ранее, что использование частной, кооперативной, индивидуальной собственности в сфере малого бизнеса не противоречит теоретическим положениям марксизма-ленинизма и искоренение этих видов собственности является следствием особенностей условий построения социализма в СССР и в значительной мере хрущевского стремления создать кристально чистый социализм. В ГДР, Польше, Чехословакии и других странах социалистического лагеря использование частной собственности в малом бизнесе никогда не запрещалось (ресторанчики, гостиницы, мелкие магазины, служба бытового обслуживания). Безусловно, создание и широкое распространение кооперативов в этой сфере было бы разумным. Но дело в том, что, начав широкую кампанию по созданию кооперативов со ссылками на В.И. Ленина, который якобы именно в них видел основу социализма, сферой их применения сделали промышленность. При заводах, проектных институтах стали создаваться кооперативы по выполнению отдельных видов работ, ранее выполнявшихся этими заводами, институтами. При этом кооперативы в большинстве случаев, выполняя работу по изготовлению какого-то изделия или детали за цену, соответствующую издержкам предприятия, включавшим все расходы по амортизации, ремонту и содержанию оборудования, общезаводские затраты, сами эти издержки не оплачивали. В лучшем случае они оплачивали стоимость материалов и заработную плату. В результате они могли платить более высокую заработную плату своим работникам и получать баснословную прибыль. А пресса с восторгом описывала их эффективность. Хотя настоящих кооперативов, полностью оплачивающих все издержки и получающих при этом прибыль, ничтожно мало. Зато расплодилось кооперативы-паразиты, превращающие государственные средства в наличные деньги. Автору лично известны примеры деятельности подобных кооперативов в науке и проектной сфере. Проектный кооператив заключает договор на выполнение конкретного проекта с проектным институтом по цене, предусмотренной сметой. Всё вроде бы хорошо. Но потом выясняется, что работу выполняют сотрудники того же института в рабочее время, используя всё институтское оснащение (помещение, отопление, библиотеки, оборудование). Причём нередко в числе наёмных работников кооператива оказывались и руководители проектного института. То есть государственный проектный институт (это мог быть и научно-исследовательский) за выполненную его же работниками работу выплачивал кооперативу значительную сумму наличными ни за что. Огромные суммы незаработанных денег стали оседать в карманах «инициативных» (на самом деле неразборчивых в средствах людей), ставших впоследствии олигархами и прочими разновидностями бизнесменов, получивших через кооператив первый стартовый капитал. Эти незаработанные по существу деньги начали развращать и наёмных работников кооперативов – на самом деле работников заводов, институтов, получающих от кооперативов зарплату, иногда в несколько раз превышающую их зарплату от государства за работу, которую Они и так выполняли бы для государства. Кооперативы превратились в инструмент разворовывания государственных средств, развращение людей незаработанными деньгами и, что очень опасно, открыли мощный поток наличных денег, не обеспеченных дополнительно

созданными товарами. Кооперативы, создающие дополнительные блага и выплачивающие за это зарплату своим работникам (пошив и ремонт обуви, изготовление мебели, приготовление пищи, юридические услуги и т.п.), не способствовали бы инфляции. Наоборот, они помогали бы лучше удовлетворить запросы населения. Но таких было ничтожно мало. Поспешно созданные нормативные акты о кооперативах, научно-технических центрах, под эгидой ВЛКСМ, открыли возможность, практически ничего дополнительно не создавая, выкачивать огромные суммы денег и тем самым обесценивать рубль.

3.3. Радикальная экономическая реформа

Первые два года двадцатой пятилетки, как видно из табл. 3.2, не принесли обещанного ускорения. Наоборот управляемость народным хозяйством ухудшилась в силу причин, изложенных в предыдущем параграфе. Недостатки застойного периода оказались не только не устранёнными. Они усугубились. Вывод «прорабов» перестройки оказался характерным для людей, не способных к глубокому анализу сущности социалистической модели и непреемимости несвойственных ей методов. Они объявили о необходимости радикальной экономической реформы, суть которой М.С. Горбачёв сформулировал в марте 1988 года на пленуме ЦК КПСС как «перевод предприятий на принципы хозрасчёта, самоокупаемости, самофинансирования и самоуправления. Это путь к гармонизации интересов общества, коллектива и личности» [58, с.18]. Подавалось это как «обновление социализма как общественной системы, придание ему более современных и динамичных форм» [58, с.18]. На самом же деле продолжилось разрушение основ социалистической системы хозяйствования по следующим направлениям:

- разгосударствление;
- территориальный хозрасчёт и территориальный раздел общенародной собственности;
- раздел финансовой системы;
- разрушение монополии внешней торговли.

Разгосударствление

Под разгосударствлением понимается переход от двухукладной общественной собственности к шестиукладной. В Конституции СССР, принятой в 1977 году в главе 2, статье 10, были указаны две формы социалистической собственности: государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная. О государственной собственности в статье 11 было сказано следующее: «Государственная собственность – общенародное достояние всего советского народа, основная форма социалистической собственности. В исключительной собственности государства находится: земля, её недра, воды, леса. Государству принадлежали основные средства производства в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве, средства транспорта, банки.....»

Вопреки Конституции СССР, без внесения в неё изменений, без всенародного обсуждения был принят «Закон собственности СССР», разрешающий ещё четыре формы собственности, о которых мы сейчас будем говорить более подробно. Теперь кроме государственной и кооперативной ещё появились коллективная собственность (собственность трудового коллектива), собственность при аренде, индивидуальная собственность на средства производства и акционерная собственность.

Главную идею этого разгосударствления высказал С.С. Алексеев, в то время непререкаемый авторитет в Верховном Совете СССР. «Главная идея – трудящиеся должны стать хозяевами средств производства, тогда и чувство хозяина появится естественным образом и нужно будет его воспитывать при помощи лозунгов и заклинаний. Это отнюдь не означает денационализацию, смысл которой в переходе общественного производства в частные руки. Речь идёт о разгосударствлении собственности, под которым я понимаю преодоление государственного монополизма» [59. с.29]. Фальшь и некомпетентность удивительны. Фальшь в том, что они стеснялись говорить в открытую о частной собственности, хотя на самом деле уже протаскивали её через закон. И потому стеснялись слова денационализация. Через год уже перестали стесняться.

Некомпетентность в том, что они заявляли, будто коллективная собственность сделает трудящегося в большей степени хозяином, чем общенародная. Если под словом хозяин они понимали способность и возможность принимать решения по использованию собственности, то она одинаково нереальна, что для общенародной, что для коллективной собственности. Рабочий-токарь на машиностроительном заводе не участвует непосредственно в управлении заводом и не принимает решений, определяющих эффективность работы завода независимо от того, принадлежит ли завод государству, коллективу или акционерному обществу. Это аксиома для любого, кто мало-мальски знаком с реальным менеджментом. Одна из сложнейших задач менеджмента – попытаться учитывать мнение работников при принятии решений, приобщать их к интересам предприятия. Но считать на этом основании, что они управляют предприятием – нелепость. Если же под словом «хозяин» они понимали право получить кусок пирога от деятельности предприятия, то это как раз и означает растрачивание единого народнохозяйственного комплекса на части и ликвидацию главного преимущества социалистической системы – приоритет общественных целей. Когда речь идёт о мелких предприятиях, то коллективная собственность действительно может придать работникам свойства хозяина, потому что они в состоянии участвовать в управлении. Но когда речь идёт о крупных предприятиях, составлявших основу социалистической промышленности со многими сотнями и тысячами работающих, то коллективная собственность не обеспечивает реального участия в управлении, поэтому разговоры о «хозяине» есть признак некомпетентности в вопросах управления. А если речь идёт о хозяйском праве на доход от собственности (кусочек пирога), то спрашивается, какое основание у коллектива, в собственность которого достался современный высокоприбыльный завод, на более высокую прибыль, чем у того коллектива, в собственность которого достался нужный стране, но менее современный завод; и уже тем более, какое право у обоих этих коллективов

получить доходы от прибыли, которых априори лишены работники бюджетной сферы. При обсуждении проекта закона о собственности, которое проходило не на всенародном уровне, а в узком кругу экономистов и юристов, как, например, на круглом столе, материалы которого публиковались в журнале «Коммунист» [59, с.28-39], никто из участников, а среди них был и министр юстиции СССР В. Яковлев, и замдиректора института при ВЦСПС, доктор экономических наук В. Рутгайзер, и упоминавшийся уже С.С. Алексеев, и академик Эстонской ССР А. Н. Бронштейн, и доктор экономических наук В. Ракитский, даже не упоминали о Конституции, о праве каждого гражданина СССР на получение благ от общенародной собственности. Все помыслы были направлены на расчленение её. О государственной собственности все они говорили как о явно неэффективной, хотя во многих развитых странах в то время до 30-40 % собственности было сосредоточено в руках государства.

Не найдя причины снижения эффективности работы государственной собственности по сравнению с тем, что было раньше, они без доказательств стали утверждать о её изначальной порочности, заключающейся в том, что государственное значит ничьё. И никто при этом не удосужился объяснить, почему раньше эта ничейная собственность так блестяще использовалась, давала такой фантастический экономический рост в предвоенные и послевоенные годы и обеспечила превосходство в вооружении во время Великой Отечественной войны над Германией, на которую работала экономика всей Европы. В законе о собственности СССР появился самостоятельный раздел о коллективной собственности, в которую включались собственность трудового коллектива, арендная собственность, акционерная собственность и ассоциированная собственность граждан.

При этом предполагались следующие способы разгосударствления.

Коллективное предприятие

Государственное предприятие передаётся в собственность трудового коллектива с правом последующего выкупа за счёт доходов, полученных от деятельности предприятия. В имуществе коллективного предприятия определяются вклады его работников. В состав такого вклада включается сумма вклада работника в имущество предприятия на момент его преобразования и доля работника в приращении этого имущества. Эта форма собственности очень похожа на широко распространенную в США и Европе собственность трудовых коллективов (ЕСОП), которая особенно хорошо себя зарекомендовала в малом бизнесе. Впоследствии, рассматривая процесс приватизации в России, мы остановимся на этой форме подробнее. Сейчас хотелось только отметить, что если бы была чётко определена сфера использования этой формы собственности, а именно малые предприятия, то такой вид разгосударствления мог бы оказаться полезным и не только не подрывал бы основы социалистической модели, а сделал бы её более гибкой. Только надо было без спешки проработать механизм преобразования государственных предприятий в коллективные (народные) и постепенно осуществлять такой переход.

Арендное предприятие

«В собственности арендного предприятия находятся произведённая продукция, полученные доходы и другое приобретённое за счёт средств этого предприятия имущество», – говорится в Законе о собственности в СССР. Как видим, само государственное предприятие преобразуется в арендное в отличие оттого, что происходит в случае с коллективным предприятием. Оно сдаёт в аренду государственное имущество арендному предприятию. При этом в Законе не сказано, что арендное предприятие обязательно может основываться только на трудовом коллективе государственного предприятия. Хотя это вроде бы предполагается, поскольку описано это в разделе «коллективная собственность». Эта форма тоже могла бы вполне быть полезной, если бы чётко была указана сфера применения – малый бизнес. Но об этом нигде не сказано. Более того, на практике эта форма стала применяться для средних предприятий и даже для крупных. На кооперативной собственности останавливаться нет смысла, так как она существовала и раньше. Совершенно новой для советского права явилась акционерная собственность, которая в Законе отнесена тоже к коллективной собственности. Вот что сказано было по этому поводу в Законе, в статье 15. «Акционерное общество является собственником имущества, созданного за счёт продажи акций, а также полученного в результате его хозяйственной деятельности и приобретённого им по другим основаниям, допускаемым законом. Держателями акций могут быть предприятия, учреждения, организации и государственные органы. Держателями акций могут быть работники данного общества, а также другие граждане... Государственное предприятие по совместному решению трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа может быть преобразовано в акционерное общество путём выпуска акций на всю стоимость имущества предприятия». Интересно, почему во всех странах акционерные общества, являющиеся основой их экономики, именуются типичным видом частной собственности, а наши законодатели называли их коллективной собственностью. Надо полагать, чтобы стыдливо прикрыть подлинную суть этого вида разгосударствления – денационализацию. Через пару лет эти же авторы, отбросив фиговые листочки, назовут преобразование госпредприятий в акционерную форму приватизацией. Вот так под разговоры о совершенствовании социализма вошла в закон частная собственность на средства производства крупной промышленности. Может быть Горбачёв с Рыжковым и не понимали, что происходит, но те, кто эти законы рождал, прекрасно понимали, что они разрушают социалистическую экономику, основу которой составляла общенародная собственность. Ещё один сокрушительный удар по государственной собственности содержится в этом Законе в статье 20 «Собственность на землю и другие природные ресурсы». Вот что в ней сказано: «Земля и её недра, воды, растительный и животный мир являются неотъемлемым достоянием народов, проживающих на данной территории. Союзная республика, автономная республика, автономная область, автономный округ осуществляют в рамках законов СССР владение, пользование и распоряжение землёй и другими природными ресурсами на своей территории в своих интересах и в интересах Союза СССР...» И далее: «Во владении и

пользовании Союза ССР (его органов и организаций) находятся земельные участки и другие природные объекты, предоставленные для обеспечения деятельности органов власти и управления Союза ССР, Вооружённых сил СССР, пограничных, внутренних и железнодорожных войск, магистрального трубопроводного транспорта... И далее в том же духе. Союзу ССР остался Кремль, а всё остальное разобрали по республикам, создав тем самым серьёзную экономическую основу для будущего развала СССР. И это в то время как в Конституции СССР чёрным по белому было написано: «В исключительной собственности государства находятся: земля, воды, леса». Правда, в реальной жизни разгосударствление происходило медленнее, чем на бумаге, но сами идеи растаскивания единого государственного комплекса по предприятиям и территориям приобретали всё больше сторонников. И всё это под разговоры о свободе коллектива, человека от некоего монстра – государства. «Идея социализма, в нашем сегодняшнем понимании, – это прежде всего идея свободы» – провозглашал М.С. Горбачёв уже в конце 1989 года [59, с.12]. По существу под названием кардинальных экономических реформ происходил развал социалистической системы.

Территориальный хозрасчёт и территориальный раздел собственности

Никогда с момента создания СССР ни у кого не возникало сомнений в том, что земля и средства производства страны есть единый народнохозяйственный комплекс. Когда расходовали средства на поиск газа в Средней Азии и организацию добычи и транспортировки газа, то средства на это брали не из бюджета Узбекской или Туркменской ССР, а из общесоюзного бюджета. Точно так же, при строительстве Днепрогэса или Волжской гидроэлектростанции, никому не приходило в голову предполагать, что их финансирование должно производиться за счёт средств УССР или РСФСР. Много говорилось о необходимости учитывать территориальные или национальные особенности при управлении предприятиями всех видов, но не для того, чтобы больше досталось территории или республике, а для того, чтобы более эффективно использовать общенародное достояние и в результате больше досталось бы всем. Но вот наступило время кардинальной экономической реформы, и появилась идея разделить единый комплекс по республикам и территориям. Сначала она имела почти невинное название территориальный хозрасчёт. Каждая территория подсчитывает, сколько она создала и потратила, а потом часть прибыли забирает себе. При этом она будет решать, что ей производить, чтобы больше заработать. Развернулась широкая дискуссия в средствах массовой информации, кто больше зарабатывает и всё ли он получает от центра. Появился образ зловредного центра в лице правительства СССР, который всех грабит. Затем оказалось, что у многих республик есть претензии к РСФСР, которая их грабит. А в РСФСР наоборот стало создаваться мнение о том, что она всех кормит. Эстонцы доказывали, что при правильном хозрасчёте они жили бы не хуже финнов. А узбекам внушили, что если бы они продавали хлопок по мировым ценам, то они жили бы как арабы в Кувейте. Украина была бы завалена мясом и салом. Территориальному хозрасчёту не пришлось состояться, но в деле развала СССР эта идея сыграла очень зловещую роль. Жизнь показала, что от развала не выиграла в

экономическом отношении ни одна из бывших республик. Узбеки не смогли продавать хлопок по мировым ценам, прибалты оказались не способными продавать свои молочные и мясные продукты на мировой рынок. Молдаване и грузины оказались в затруднительном положении со своим вином – без российского рынка. Синергетический эффект, создаваемый общей экономической деятельностью республик, исчез, и всем стало хуже.

Развал финансовой системы

Советская финансовая система считалась одной из самых стабильных и практически независимых от валютных изменений в мировой экономике, рубль был устойчивым средством платежа. И его весомость по объявленному курсу по отношению к доллару в целом соответствовала действительности. Это подтверждалось исследованиями ЦРУ по сопоставлению внутренних цен на средства производства и потребительские товары в сравнении с мировыми ценами. На средства производства и продовольственные товары внутрисоюзные цены были ниже мировых, на непродовольственные потребительские товары они были выше. Поскольку именно последние были дефицитными внутри страны, то их было выгодно приобретать за рубежом и перепродавать внутри страны. Поэтому спекулянты были готовы покупать доллары за 3-4 руб. У людей, неискущённых в экономике, создавалось впечатление, что реальная стоимость рубля ниже объявленной. Сопоставимые по качеству товары, такие как станки, сельскохозяйственные трактора, автомобили, стоили по внутренним ценам в 2-3 раза дешевле. То же самое касалось мяса, хлеба, кондитерских изделий, детской одежды. Такова была правильная для нашей северной и протяжённой страны ценовая политика, в основе которой лежали низкие цены на энергию, топливо, перевозки и стремление обеспечить гарантированность пропитания самым низкооплачиваемым категориям населения. Очень низкими были цены на лекарства. Устойчивость и полновесность советской валюты до горбачёвской перестройки не вызывала сомнений ни у кого. Говорить о «деревянном рубле» не было ни оснований, ни поводов. Ещё при легендарном сталинском министре финансов Звереве было организовано чёткое отслеживание количества совокупности наличных денег объёму товаров, поступающих в розничный товарооборот. В стране существовало два контура денежного обращения. Один для взаиморасчётов между социалистическими предприятиями и организациями (как государственной, так и коллективной форм собственности). В этом контуре функционировали безналичные деньги. Если предприятию не хватало денег для осуществления каких-то операций, то они могли взять средства в кредит под очень низкий процент (0,3-0,5 % годовых), но размер заимствования строго контролировался финансовыми органами. Второй контур денежного обращения обеспечивал розничный товарооборот наличными деньгами, совокупная масса которых должна была соответствовать совокупной стоимости продаваемых населению товаров, вещей и услуг. Советский рубль был полновесным как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Но разгосударствление разрушило эту стабильно действовавшую систему в двух направлениях. Во-первых, государственные предприятия получили возможность самостоятельно направлять часть прибыли на материальное стимулирование работников и, воспользовавшись

этим правом, резко увеличили денежные выплаты работающим, естественно, в наличных деньгах. Чуть ниже мы подробнее на этом остановимся. А пока отметим только, что совокупные выплаты наличными перестали координироваться в размерах страны и резко превысили совокупную стоимость продаваемых товаров. Во-вторых, законы о государственном предприятии и закон о кооперативах открыли шлюз для перекачивания денег из безналичного контура в наличный. Кооперативы получили возможность приобретать необходимые материалы, оборудование и продавать продукцию за наличные деньги, а государственные предприятия получили возможность расплачиваться с кооперативом за наличные. Масса наличных денег естественно стремительно вырастала. Суточная эмиссия денег в 1989 году составила 50 млн руб., а в 1990 году 60 млн руб. [60]. В мае 1990 года правительство СССР, увидев картину финансового расстройства, вышло с предложением существенно увеличить цены на потребительские товары в общей сложности на 200 млрд руб., выплатив населению частичную компенсацию в размере 135 млрд руб., и тем самым изъять из карманов потребителей 65 млрд руб. Одной из причин, побудивших правительство выступить с таким предложением, было постоянно кем-то нагнетаемое опасение, что возросшие сбережения граждан, однажды обрушившись в потребительский спрос, расстроят финансовую систему. Действительно, сумма сбережений граждан превысила годовой розничный товарооборот, а в годы перестройки процент сбережений возрос в 2 раза, как видно из рис. 3.1.

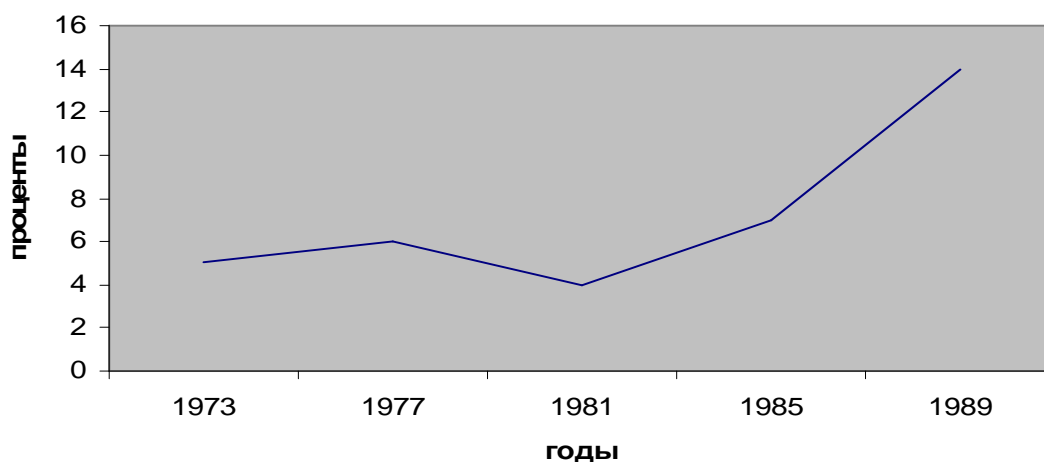


Рис. 3.1. Изменение нормы сбережений населения СССР в 1970-1990 годах

Источник: «10 лет перестройки. Коммерсант», 1995. № 17.

Сбережения росли, потому что рост зарплаты опережал, как мы уже отмечали, рост товарной массы. Вообще сам по себе уровень ежегодных

сбережений 12-14 % в мировой практике не редкость и не страшен, если не спровоцировать недоверие вкладчиков к надёжности сбережений. Нелепые опасения экономического руководства страны насчёт того, что случится, если все вдруг пойдут забирать вклады, не соответствует мировому и нашему советскому опыту и теории вероятности. Наоборот, надо было радоваться, что люди свои накопления доверяют государству, давая ему возможность направлять их на развитие. Можно было задействовать эти сбережения на разворачивание строительства платного жилья. В то время было огромное количество желающих улучшить жилищные условия за свой счёт. Вступить в жилищный кооператив мечтали десятки миллионов, несмотря на крайнее несовершенство и полуполюгальность их деятельности. Если бы государство развернуло огромные строительные мощности, занятые промышленным строительством, хотя бы частично на строительство платного жилья, то накопления граждан нашли бы сферу применения. Можно было бы ещё более спокойно относиться к объёму сбережений. Спрос на товары повседневного потребления мог бы даже снизиться, а уже об ажиотажном спросе на них не было бы и речи. Вместо этого правительство вышло с предложением о повышении цен, которое, конечно, не могло восприниматься иначе как негативное. Такое решение не устраняло причину финансового расстройства. Оно могло только на какое-то время смягчить его. Но и это решение не было принято, поскольку Верховный Совет СССР не одобрил его. Зато только разговор о возможности повышения цен вызвал панику среди населения. Стали скупать всё, опасаясь, что потом эти товары станут дороже. Буквально за несколько месяцев товарные запасы в торговле снизились с трёхмесячного уровня до месячного. Отсутствие товарных запасов привело к перебоям в снабжении, что ещё больше подхлестнуло потребительский спрос и усилило дефицит. Тогда нашим гражданам показалось, что рост цен на 20-30 % это катастрофа. Они ещё не знали, что в 90-е годы цены вырастут в тысячи раз, а 30 %-ная годовая инфляция будет казаться недостижимой мечтой. Вся эта деградация финансовой системы, происшедшая за два года разгосударствления, сегодня предана забвению. И говорить о «деревянном рубле» и тотальном дефиците как о символе социалистической экономики – злонамеренная ложь. Отбросить десятилетия стабильной финансовой системы, которая была характерной особенностью подлинно социалистической экономики даже в её последнее не самое удачное десятилетие, и говорить об этапе развала финансовой системы, характерном для экономики по сути уже не социалистической, для серьёзного экономического анализа недопустимая фальсификация.

Рост оплаты труда, опережающий рост производительности труда

Одним из краеугольных положений социалистической системы хозяйствования всегда была пропорция между ростом заработной платы и ростом производительности труда. На разных этапах эта пропорция колебалась. Иногда рост заработной платы составлял 0,7-0,8 от роста производительности, иногда меньше, но всегда она была, меньше 1. Именно это условие позволяло сохранить баланс между количеством наличных денег и количеством товара. Правда, в

установлении и соблюдении этой пропорции было немало досадных несуразностей. Самая главная из них – неумение правильно определить рост производительности труда, о чём очень много писали в советской экономической литературе. И у автора есть работы, посвящённые этой проблеме [61]. Но при всех несовершенствах эта пропорция всё-таки была ограничителем роста оплаты, и фонд оплаты по стране в целом корреспондировался со стоимостью товарной массы. Принятие Закона о Госпредприятии позволило предприятиям самим определять размер выплат из прибыли. Вместо того чтобы расходовать прибыль преимущественно на развитие, как это делает любая компания в развитых странах, независимо от того государственная она или частная, наши хозяйственные руководители, избранные демократическим путём, опьяненные полученной самостоятельностью, стали расходовать более половины прибыли на материальное стимулирование (см. рис. 3.2).

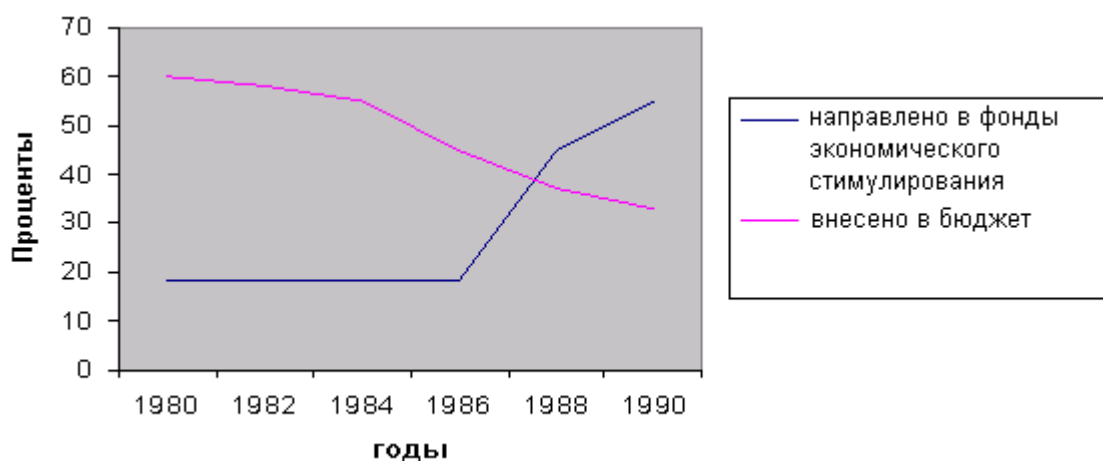


Рис. 3.2. Распределение прибыли предприятия

Источник: «10 лет перестройки. Коммерсант», 1995. № 17.

В результате, после принятия Закона о госпредприятии в 1987 году, в 1988 году заработки в стране за год выросли настолько, насколько они возросли за всю предшествующую пятилетку [62]. А именно, заработная плата возросла на 20 руб. в месяц за период с первого квартала 1988 года по первый квартал 1989 года, в то время как за всю одиннадцатую пятилетку ее рост составил 21 руб. В абсолютных цифрах это означало 234 руб. в месяц в первом квартале 1988 года. В промышленности на 1 % роста производительности труда пришлось в 1988 году 1,4 % роста зарплаты. При этом 70-80 % в приросте зарплаты составили выплаты из прибыли, а прибыль в основном наращивалась за счёт повышения цен. При этом рост цен основывался на так называемых «договорных ценах», о которых мы писали ранее. Не увеличение количества производимых благ стало основой

роста оплаты, а жонглирование цифрами – товары с индексом Н (новые), особо модные. Всего за 1986-1990 годы подушевой номинальный доход вырос на 32 %, в то время как рост производительности труда не превышал 2-3 % в год. На рис. 3.3 представлена динамика темпов роста подушевого дохода населения и реального произведенного национального дохода на душу населения. Если до 1985 года кривые идут более менее параллельно, то после начала перестройки совершенно очевидна их противонаправленность. Национальный доход на душу населения ежегодно уменьшался, а общее количество благ, производимых в стране, падало, денежные выплаты росли. В той статье, на данные которой мы ссылаемся, приводя рис. 3.3, не приведена методика вычисления прироста реального подушевого дохода населения и произведённого национального дохода. Поэтому точность цифр может быть поставлена под сомнение, но то, что тенденция рассогласования между растущей покупательной способностью населения и товарной массой после 1985 года имела место, представляется бесспорным.

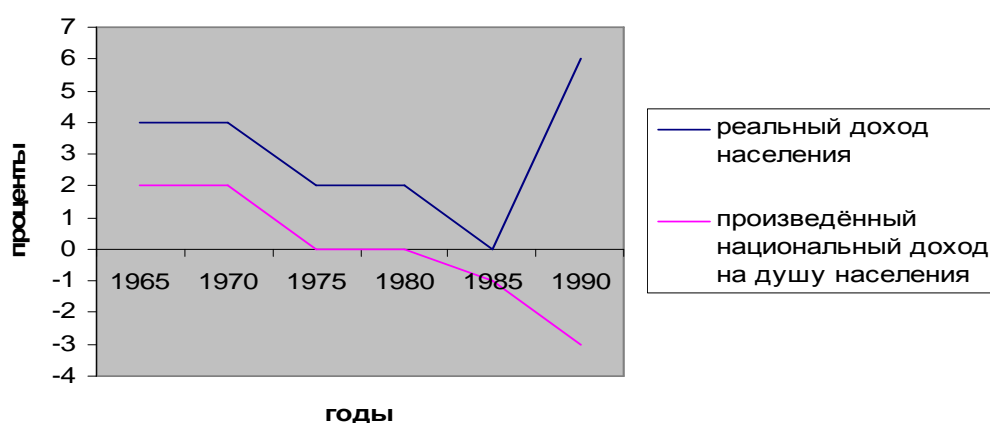


Рис. 3.3. Динамика темпов подушевого реального произведенного дохода населения и реального произведенного дохода на душу населения СССР в 1970-1990 годах

Источник: «10 лет перестройки. Коммерсант», 1995. № 17.

Величина и темпы роста национального дохода России в 1985-1991 годах представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.3

| Показатели | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Абсолютная величина национального дохода России, млрд руб. | 352,7 | 361,2 | 363,7 | 380 | 406,5 | 444,6 | 810,4 |
| В % к предыдущему году в фактических ценах | | 102,4 | 100,7 | 104,5 | 107 | 109,3 | 182,4 |
| В % в сопоставимых ценах | | 102,4 | 100,7 | 104,5 | 101,9 | 96 | 89 |

Табл. 3.3 составлена на основе фактических отчётных данных, приведённых в публикации [62]. И здесь мы видим резкое снижение дохода в 1990-1991 годах. Таковы были печальные итоги ускорения по-горбачёвски. Правда, и в мировой экономике 1991 год характеризуется очень низкими темпами роста, на грани стагнации. В США – 2 %, в Германии – 3 %, в Японии – 4 %. В Великобритании было даже падение на 2 %. Но падения на 11 %, как в России, не было. Этот плачевный результат явился следствием развала системы. Не сумев добиться согласия на повышение цен, которое хоть на какое-то время уменьшило бы дефицит, Правительство СССР попыталось вернуться к соблюдению пропорции между ростом зарплаты, которое, кстати, было записано в законе о госпредприятии СССР в статье 14, и ростом производительности труда. По инициативе академика Л. Абалкина, возглавлявшего экономический блок в правительстве Н.И. Рыжкова, была предпринята попытка ввести указанное ограничение. Но и тут некомпетентная общественность и депутаты устроили обструкцию, увидев в этом крайне необходимом ограничении возврат к командно - административной системе, посягательство на права трудовых коллективов. О том, что это требование закона, и не вспоминали. Конечно, Л. Абалкин сам был виновником разразившейся катастрофы, так как участвовал в разработке и санкционировал реализацию всех этих экономических извращений социализма. Но он, увидев, к чему это привело, хоть попытался остановить дальнейший распад. И этот шанс был упущен. Рост зарплаты продолжался, увеличивая искусственно созданный дефицит. Мы говорим искусственно созданный, потому что количество потребляемых на душу населения основных продуктов питания в 1987-1991 годах было не меньше, чем до того, когда дефицит возник. Не уменьшилось производство и потребление мяса, молока, сахара, яиц и т.п., но они исчезли с прилавков в свободной продаже. Как только товары появлялись, их немедленно раскупали, потому что количество денег превосходило объём товарной массы. Если за несколько лет до горбачёвских реформ ажиотажный спрос был только на дорогостоящие импортные товары, не относящиеся к предметам первой необходимости повседневного пользования, то в конце 80-х годов, которые нынешние недобросовестные пропагандисты отождествляют с социализмом, действительно ажиотажный спрос распространялся на многие товары. Но они, эти пропагандисты преобразований, утаивали от граждан, что тогда, 20 лет назад, потребление мяса, молока, яиц, сахара, рыбы и т.п. на душу населения было значительно выше, чем сейчас. По потреблению этих продуктов на душу населения в те годы СССР входил в десятку наиболее благополучных стран. Впоследствии при анализе российской экономики начала XXI в. мы приведём подробные цифры. Реформаторы гордятся тем, что колбасу и другие мясопродукты можно теперь купить без очереди, забывая сказать, что у значительной части населения нет денег, и они вообще не покупают мясопродукты, либо покупают их в количестве неизмеримо меньшем, чем необходимо для нормального существования. Горбачёвские реформы разрушили основы социалистической системы, но не успели развалить производство. Темпы роста снизились ещё больше, чем в доперестроечный период, но падения ещё не было. Дефицит возник из-за бездумного наращивания

оплаты труда, не соответствующего производительности. О том, что пропорция между ростом оплаты и производительности необходима, знали до перестройки не только в СССР. Эта азбучная аксиома для любой экономики на микро - и макроуровне. Об этом написали горы книг. Когда в любой частной или государственной компании профсоюзы требуют повышения зарплаты, то им в качестве ограничителя показывают динамику роста производительности труда, и они признают этот довод. То, что известно любому рабочему в тех самых «благословенных благополучных странах», которые были идеалом для реформаторов, оказалось непонятным им, и они предложение Л. Абалкина о возврате к соблюдению пропорции провалили, заботясь, якобы, о праве трудовых коллективов самим решать, как распорядиться заработанной прибылью. А потом, не спросив этих простых тружеников, о которых они так трогательно заботились, разорили их, отняв сбережения и превратив заработную плату ни во что, когда либерализовали цены.

Разрушение монополии внешней торговли

Монополия внешней торговли с первых шагов создания советского государства являлась незыблемой основой внешнеэкономической деятельности социалистического государства. Во внешнеторговой деятельности были серьёзные недостатки, о которых мы писали в предыдущей главе, их надо было устранять. Вместо этого устранили монополию внешней торговли, нанеся ещё один сокрушительный удар по основам социалистической системы. В этом же пресловутом «Законе о государственном предприятии» в статье 19 «Внешеэкономическая деятельность» было сказано, что в отношениях с предприятиями и организациями стран – членов СЭВ наши предприятия имеют право устанавливать прямые связи, согласовывают номенклатуру и объёмы экспортно-импортных поставок, определяют договорные цены и т.д., и всё это минуя министерства внешней торговли. В отношениях с предприятиями капиталистических стран следовало руководствоваться пунктом 3 этой же статьи, который гласил: «Экономические связи с фирмами капиталистических и развивающихся стран предприятие осуществляет на принципах взаимовыгодности и равноправия». Опять без министерства внешней торговли. Предприятие само решает с кем торговать. И далее в пункте 4: «Предприятию, обеспечивающему значительные поставки на экспорт продукции (работ, услуг), может быть предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций, включая рынки капиталистических и развивающихся стран и создания для этих целей хозрасчётной внешнеторговой фирмы». Как видим, этот закон разрушил государственную монополию внешней торговли, дав право самостоятельной внешнеторговой деятельности предприятиям. Одним из поводов для принятия такого решения были действительно имевшие место недостатки в работе министерства внешней торговли, о которых мы писали, анализируя предпосылки застоя. Главным из них было пренебрежение к мнению и интересам предприятия. Но для устранения этих недостатков достаточно было устранить монополизм в работе министерства внешней торговли за счёт создания параллельно работающих государственных внешнеторговых хозрасчётных фирм. Надо было устранять не монополию внешней торговли, а монополизм в

поведении внешнеторгового ведомства. Это большая разница. В чём было достоинство государственной монополии на внешнюю торговлю? Прежде всего, в приоритете государственных интересов по сравнению с групповыми или отраслевыми. Разве пришло бы в голову руководителям крупных корпораций разрешать принадлежащим им предприятиям самостоятельно совершать сделки с компаниями, не входящими в данную корпорацию. Конечно, нет. Почему же наше государство, являвшееся в то время собственником предприятий, разрешило? Эта реализация доведённой до абсурда идеи повышения самостоятельности очень дорого обошлась стране. Предприятия, руководствуясь своими интересами, даже не в состоянии были понять, какой ущерб они наносят стране. Мы уже отмечали в предыдущей главе, что, допустим, при внутренних ценах на прокат 150-180 руб. за тонну и мировых 250-400 долларов за эту же тонну внешне казалось, что экспорт по цене даже 300 долларов очень выгоден. Для предприятия – да. А для государства – нет, потому что внутренняя цена 150-180 руб. не отражает подлинных издержек, если цену топлива, электроэнергии, сырья брать по мировым ценам. Низкая цена металла не является достижением металлургического предприятия. Она отражала наши внутренние ценовые пропорции. Поэтому, конечно, надо было продавать по максимально возможной цене. Для этого надо было в совершенстве знать конъюнктуру рынка и уметь торговать на мировом рынке. Результат же, безусловно, принадлежал государству, а не предприятию. При совершении внешнеторговых операций необходимо было заботиться в первую очередь о внутренних потребителях, чтобы было обеспечено развитие всех отраслей народного хозяйства.

Что же произошло с ликвидацией монополии внешней торговли, когда каждое предприятие, не имеющее ни опыта, ни знания конъюнктуры, получило право самостоятельного выхода на внешний рынок.

Во-первых, обвал цен, особенно при продаже металлов, в первую очередь цветных. Когда на мировом рынке внезапно появляется дополнительно к сложившимся пропорции между предложением и спросом огромное количество какого-то товара, то это само по себе вызывает снижение цен. А если новое предложение ещё сопровождается заведомо заниженными ценами, как было в данном случае, то цены обвально падают. Пострадала на этом в первую очередь наша страна, потеряв десятки миллиардов долларов ежегодно. Но и зарубежные производители, в первую очередь металлурги, пострадали очень сильно. Поэтому они обоснованно обвиняли наших продавцов в демпинге. Зная, что при наших технологиях таких низких издержек, которые могли стать основой низких цен, быть не может, они справедливо указывали, что издержки занижены искусственно благодаря низким ценам на сырьё, топливо, электроэнергию. То, что эти низкие цены на ресурсы не были специально созданы ради демпингового проникновения, а были следствием нашей социалистической системы, аккумулировавшей результат на общенародном уровне, их, естественно, не касалось.

Во-вторых, отсутствие знаний, опыта и квалификаций новых продавцов делало их уязвимыми при совершении сделок не только по вопросам цен, но и по многим другим условиям договоров и приносило огромные убытки отдельным

продавцам и стране в целом. При многих недостатках Минвнешторга СССР, он, безусловно, имел сложившийся десятилетиями персонал, правила, информационный ресурс.

В-третьих, безграничная свобода предприятий-товаропроизводителей при той диспропорции между внутренними и внешними ценами привела к утеканию за рубеж сырья в ущерб стране и потребителям внутреннего рынка. Выгодно стало продавать руду, металлолом, кокс, сырую нефть, лишая своих потребителей возможности превращать их в продукцию более высоких переделов. Правда, всё это в полной мере обрушилось на страну уже в 90-е годы, когда совершился полный демонтаж социалистической экономики. В начале, несмотря на появившуюся в Законе о госпредприятии возможность самостоятельно экспортировать, инерция хозяйственного механизма спасала от полностью бесконтрольного выхода предприятий на внешние рынки. Но мина уже была заложена, и после расформирования Министерства внешней торговли произошёл резкий провал в эффективности внешнеторговой деятельности.

Все эти радикальные экономические реформы, суть которых, как мы выяснили, заключалась в скрытой замене основных социалистических принципов – приоритет общенародного результата и общественная собственность на крупную промышленность, на групповые интересы и групповую собственность, привели к резкому снижению результатов. Если первые два года горбачёвского периода – «ускорения» не дали ни положительного, ни отрицательного результата, как мы видели из табл. 3.1, то после «кардинального реформирования» наступило серьёзное ухудшение, картина которого видна из табл. 3.4. Натуральные показатели перестали увеличиваться и некоторые существенно снизились. Выросли, как мы видим, только стоимостные показатели. Но это вследствие роста цен. В том же отчёте за первое полугодие 1991 года Госкомстат сообщает:

- валовой национальный продукт снизился за год на 10 %, произведённый национальный доход на 17 %, производительность труда – вспомним, что начинали с возмущения низким темпом роста национального дохода (3,2 %), а закончили падением 10 %;

- продукция промышленности составила за полугодие 889 млрд руб., в то время как в начале пятилетки планировали на 1990 год 1000 млрд руб. Вот по этому показатели превысили пятилетний план;

- прибыль промышленных предприятий за год увеличилась в 1,9 раза; подрядных строительно-монтажных организаций – в 1,8, снабжения и сбыта – в 1,7. Но этот рост не является следствием повышения эффективности. Он является следствием роста цен;

- оптовые цены в промышленности выросли за год в 2,2 раза, а розничные цены на товары и услуги в 1,9. При общем росте цен в магазинах государственной торговли за год в 2,3 раза цены на мясопродукты выросли в 2,7 раза, в том числе на колбасу варёную в 3,1, рыбопродукты в 2,7, хлебопродукты в 2,5, сахар, масло животное, картофель в 2,6 раза. Рост цен на непродовольственные товары составил 2,06;

- среднедушевые денежные доходы семей рабочих и служащих выросли за год в 1,36 раза и составили в среднем 232 руб. в месяц, а у колхозников 182 руб.;

– остатки вкладов населения в учреждениях Сбербанка СССР на 1 июля 1991 года составили 421,4 млрд руб., увеличившись за год на 10 %.

Таблица 3.4

Сопоставление результатов хозяйственной деятельности в 1991 году по сравнению с 1985 годом

| № п/п | Наименование статей | 1985 | 1990 | 1991(результаты в первое полугодие, пересчитанные на годовой объём) |
|----------|---|-------|------|--|
| 1 | Добыча нефти, млн т | 595 | 580 | 526 |
| 2 | Производство электроэнергии, млрд кВт·ч | 1545 | 1745 | 1728 |
| 3 | Производство стали, млн т | 155 | 154 | 140 |
| 4 | Мясо промышленной переработки, млн т | 10,8 | 12,3 | 11 |
| 5 | Молоко, млн т | 98,2 | 92 | 80,4 |
| 6 | Яйца, млрд шт. | 77 | 60 | 54,4 |
| 7 | Крупный рогатый скот, млн голов | 120,7 | 93,1 | 88,9 |
| 8 | Свиньи, млн голов | 77,6 | 57,2 | 51,6 |
| 9 | Среднемесячная заработная плата, руб. | | | |
| 10 | Розничный товарооборот, млрд руб. | 324 | – | 592 |
| 11 | Продукция промышленности, млрд руб. | 808 | 1840 | 1738 |
| 12 | Продукция сельского хозяйства, млрд руб. | 208 | – | – |
| 13 | Внешнеторговый оборот, млрд руб. | 141 | – | 155 |

Таблица составлена на основании отчётных данных Госкомстата СССР за первое полугодие 1991 года («Экономика и жизнь». 1991. № 30) и отчётных данных Госкомстата СССР за 1986 и 1987 годы.

Зато, как отметил Госкомстат СССР с удовлетворением, «активнее» стал протекать процесс новых форм хозяйствования, а именно:

– действует 3,7 тысячи арендных предприятий в промышленности и 5 тысяч в торговле. Успешно трудятся 255 тысяч кооперативов, 1,5 тысячи коммерческих банков. То, что новые формы хозяйствования расцвели одновременно с развалом экономики, видимо, представлялось случайным совпадением. Плачевные результаты «кардинального реформирования» не могли остаться незамеченными

руководством страны, и им была принята «Программа совместных действий Кабинета Министров СССР и правительства суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса в условиях перехода к рынку».

Само название говорит о многом. Во-первых, констатируется факт кризиса экономики. Во-вторых, при живой ещё КПСС уже санкционируется переход к рынку, то есть к капитализму. В-третьих, Правительство СССР выступает как партнер правительств суверенных республик, а не как руководящий орган. Само это название программы действий является признанием неэффективности социалистической системы хозяйствования. Вместо признания своей несостоятельности и бездумности проводимых реформ, горбачёвское руководство признало несостоятельной экономическую систему социализма. А если посмотреть содержание программы, то опять одни задания без конкретных путей их решения. Но зато уже значатся: «решительный переход к рыночным отношениям с обеспечением социальной защиты населения с учётом особенностей суверенных республик, проведение разгосударствления и приватизации, раскрепощения товаропроизводителей, стимулирования трудовой и деловой активности, поддержки и защиты предпринимательства». И далее планы производства продуктов (услуг) на 1992 год формируются предприятиями самостоятельно. И всё в таком же духе полного отказа от социалистического хозяйствования. И это писали люди, ещё полтора года назад негодовавшие по поводу того, что кто-то увидел в их действиях угрозу социализму. Горбачев в конце 1989 года назвал их тогда «плакальщиками» по социализму, которому ничто не угрожает. А что же народ? Народу никто не сказал честно и открыто, что принято решение об отказе от социализма, что социалистической экономики, де-факто, уже не было в 1989-1991 годы. Ухудшающееся с каждым днём обеспечение всем необходимым, естественно, вызывало раздражение. А поскольку люди не понимали, что это ухудшение как раз и вызвано отказом от социалистических методов хозяйствования, то они приписывали все невзгоды недостаткам социалистической системы по сравнению с капиталистической. Тем более что недобросовестные сравнения в пользу капиталистических стран во всех средствах массовой информации звучали постоянно. Так что нынешние политики зря приписывают себе заслугу демонтажа социалистической экономики. Развал её происходил ещё в Советском Союзе под руководством его президента, одновременно бывшего Генеральным секретарём ЦК КПСС. Строительство новой уродливой экономической системы – это действительно дело их рук с помощью Ельцина, Гайдара, Чубайса и прочих спасителей России.

Заключая эту главу, мы отмечаем, что экономическая сущность горбачёвской перестройки заключалась в устранении основ социализма, а именно настроенности всего хозяйственного механизма на общенародный результат на основе общенародной собственности на крупные предприятия. В 1989-1991 годах социалистическая система уже, де-факто, не существовала, и поэтому экономический кризис тех лет являлся не результатом её неэффективности, а результатом её искусственного разрушения «прорабами» перестройки. Такие «корифеи», как Аган-Бегян, Абалкин, Шаталин, Рутгайзер, Пияшева, Шмелёв, Попов и прочие, внесли очень весомый вклад в это разрушение. Притом, что

каждый из них в свое время получил ученую степень, не подвергая сомнению преимущества социалистической системы хозяйствования.

Выводы по главе

1. Горбачевская радикальная экономическая реформа, юридическим оформлением которой стали «Закон о государственном предприятии (объединении)» и «Закон о собственности СССР», разрушили сущность социалистической экономики – единство общенародной собственности, единство целей функционирования экономики в виде общенародного результата и централизованность планового управления, обеспечивающего удовлетворение этой цели.

2. Разрушение общности экономики и целый ряд некомпетентных управленческих решений (опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом объемов благ, нарушения в системе ценообразования и т. п.) привели к экономическому кризису, выразившемуся в некотором снижении роста объемов производства и серьезнейшему разладу в системе распределения благ, обернувшись очередями в торговле и дефицитом товаров, хотя не было снижения потребления.

3. Этот искусственно созданный дефицит, не обусловленный падением производства, подорвал доверие к результативности самой социалистической системы и облегчил последующий отказ от нее. Как мы увидим, в дальнейшем отказ от социалистической системы вызвал чудовищный развал самого производства и обнищание народа, но реформаторы до сих пор убеждают, что это было неизбежно.

4. Де-факто социалистическая система прекратила свое существование в 1987 году, хотя юридически ее демонтаж был оформлен с января 1992 года. Поэтому все сравнения экономического характера следует проводить с последним годом нормального функционирования социалистической системы, хотя и находящейся в состоянии сниженных темпов роста.

Глава 4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА 90-х ГОДОВ

4.1. Идеология реставрации капитализма в России

Итак, вследствие полного отказа от социалистических принципов хозяйствования советская экономика, жизнеспособность которой еще за несколько лет до того не вызывала ни малейшего сомнения у самых ярых ее недоброжелателей, претерпевала к 1990-1991 годам жесточайший кризис. Выход из кризиса, даже самого жесткого, как известно, возможен за счет модернизации существующей экономической системы, как это было проделано после великой депрессии 30-х годов в США с использованием кейнсианской теории и советского опыта, предполагавших усиление государственного вмешательства в экономику. И в нашей стране в 1991 году был возможен выход из кризиса за счет отказа от бездумных горбачевских реформ и перехода к разумному научно обоснованному управлению социалистической экономикой и использованию преимуществ частной или коллективной форм собственности в малом бизнесе. К тому времени еще оставался каркас социалистической системы: крупная промышленность в руках государства, управление ценами и распределение товаров, внешняя торговля. Несмотря на принятые в ходе горбачевских реформ законы, разрушающие этот каркас, он еще существовал, и потому экономика, хотя и менее эффективно, чем до перестройки, все же функционировала. Катастрофы, то есть обвального падения производства не было. Это подтверждается и выводами доклада ЦРУ 1990 года «О состоянии советской экономики», о котором пишет Кара-Мурза: «В ней по американской методике и собственным данным ЦРУ были пересчитаны показатели советской статистики и признаны в общем верными. Уж кому должны были бы верить антисоветские идеологи как не своим верным союзникам» [14, с. 653]. Следовательно, заявления сегодняшних почитателей рынка о неизбежности отказа от социалистической системы во избежание коллапса не подтверждаются фактами. Зато полное разрушение остатков социалистической системы привело как раз к катастрофе, как мы увидим чуть позже на графиках и таблицах, отражающих динамику производства и потребления в России после полного демонтажа социалистической системы. Катастрофа произошла потому, что ранее существовавшие экономические отношения были одномоментно разрушены, а новые не были созданы. Вот тут-то и наступил коллапс. Представим себе промышленное предприятие, которое до 1 января 1992 года, знало, кому и по какой цене оно производит продукцию, и от кого и по какой цене оно получает сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. И вдруг в одночасье все эти связи разорвали. Как работать в таких условиях? Хорошо, если заказчиков и поставщиков сотни – можно с ними связаться и попытаться договориться напрямую, если, это отказалось делать государство. Ну а когда их тысячи или десятки тысяч? На налаживание самостоятельных связей нужно время. Но производство не может стоять. Продукцию надо производить каждый день и получать за нее деньги немедленно, чтобы купить материалы,

сырье. Что думали по этому поводу ельцинские реформаторы – трудно сказать. Впечатление такое, что они просто не понимали последствий своих действий. В результате обвальное падение производства, на масштабах которого мы остановимся позднее. А сейчас хотелось бы рассмотреть концептуальные идеи, которыми руководствовались реформаторы ельцинской команды.

1. Либерализация экономики, подразумевающая под этим полный отказ от государственного участия в ней.
2. Приватизация государственной собственности.
3. Конкуренция решает все вопросы развития.
4. Государство должно прекратить дотирование сельского хозяйства.
5. Безработица полезна.
6. Реформы должны проводиться мгновенно, чтобы возврата к прошлому не было.

4.1.1. Либерализация экономики

Известно, что выходом из мирового кризиса начала 30-х годов стало увеличение роли государства в экономике. Именно это направление стало основным содержанием «нового курса» Рузвельта в США. В послевоенные годы в Европе государственное участие в экономике приняло еще более обширные масштабы, чем в США. Кейнсианство стало ведущей идеей в экономической науке. В Европе, где во многих странах у власти длительное время находились социал-демократы, а по соседству существовал Советский Союз со своей успешно развивающейся социалистической экономикой, государственное участие в экономике приняло очень широкие масштабы. Швецию даже полушутя стали называть «социалистическим королевством». Бюджет ряда европейских государств составляет около 40-50 % от ВВП. А это означает, что около половины благ, создаваемых в этих странах, распределяются через государственные каналы. Все это дает основание говорить об определенной социализации капиталистической экономики. Автор свое мнение по этому поводу изложил в работе «Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран» [64]. Появились даже определения «социально ориентированная экономика», «смешанная экономика», «экономика двух третей». Говорить о капиталистической экономике стало даже вроде и неприлично. Мол, капиталистическая экономика по определению – это такой способ ведения хозяйства, когда целью является прибыль капиталистов, а не удовлетворение интересов народа. А в современной экономике, говорили авторы упоминавшихся терминов, целью является не столько прибыль, сколько удовлетворение потребностей общества.

Когда государственное участие в экономике принесло свои положительные плоды, оно постепенно перестало восприниматься как благо, и стали все больше отмечать действительно имевшие место недостатки в виде бюрократизма, коррупции и т.п. А тут как раз наступило время понижительной волны очередного Кондратьевского длинного цикла и темпы роста ВВП снизились. Очень легко было увидеть причину в чрезмерном государственном участии в экономике. Модными стали такие экономисты, как Фридмен, Самуэльсон и их

последователи, получившие название неоклассиков в противоположность кейнсианцам. В это время в США и Великобритании к власти пришли консерваторы во главе с Рейганом и Тэтчер, и идеи неоклассиков о дерегулировании, денационализации получили мощную идеологическую поддержку. О том, что действуют объективные экономические закономерности в виде циклических колебаний, проявлением которых стал спад темпов роста в конце 70-х – начале 80-х годов, никто не вспомнил. Во всем обвинили государственное участие в экономике. На этом-то фоне всеобщего увлечения либерализацией экономики и расцвела уверенность наших реформаторов в необходимости отказа от всякого участия государства в экономике. Воспитанные на трудах Маркса они о капитализме судили по этим работам полутораековой давности. Отрекшись от Маркса, они не дали себе труда серьезно познакомиться с работами современных западных экономистов. Поэтому вслед за А. Смитом они говорили о «невидимой руке рынка». А государству отводилась роль «ночного сторожа», хотя нигде в современном мире такого нет. Самые оголтелые сторонники либерализации экономики не додумались бы до провозглашения той степени экономической свободы, которую провозгласили наши реформаторы. Известно, что и хорошую идею можно довести до абсурда. А здесь и идея-то либерализации далеко не обоснована, но до абсурда ее довели, бесспорно.

Либерализация цен

Как известно, с 1 января 1992 года государственные цели перестали действовать одномоментно. Гайдар и его команда при этом заверили общественность, что рыночные законы остановят рост цен в соответствии с кривыми равновесия между спросом и предложением, которые рисовали тогда во всех газетах и журналах. Признавая, что рост цен будет большим, Гайдар заверил, что он не будет превышать трех-четырёхразового увеличения. Интересно заметить, что когда правительство Н.И. Рыжкова предложило повышение цен на 20-30 % на некоторые продовольственные товары, то это известие советским народом воспринималось как сигнал бедствия. А теперь о трех-четырёхкратном росте говорили, как о чем-то вполне допустимом. Ельцин, когда-то обещавший положить голову на рельсы, но не допустить роста цен, теперь уговаривал народ потерпеть до осени 1992 года, когда рост цен остановится сам собой. Как известно, цены выросли не в 3-4 раза, а в несколько тысяч раз, и рост цен не остановился до сих пор. Почему?

Да потому, что того рынка с чистой конкуренцией, для которого рисовались кривые равновесия, в природе давно уже нет. Это прекрасно понимали наши опытные ценовики, такие как Дерябин, Шпрыгин и др., предупреждавшие о катастрофических последствиях безграничной либерализации цен. Об этом уже говорили такие всемирно признанные авторитеты в области экономики, как Гелбрейт, Стиглиц. О каком равновесии между спросом и предложением могла идти речь в условиях дефицита и невозможности быстро увеличить предложение? Производители и посредники, никем и ничем не ограниченные, увеличивали цены на свою продукцию, не задумываясь, что через короткое время это повышение цен вернется к ним увеличением издержек на сырье, материалы, топливо, электричество и заработную плату, и им снова придется повышать цены. Вот и выросли цены за два года в 500 раз, и потом продолжали расти по 70-80 % в год.

И только в последние уже двухтысячные годы темп инфляции снизился до 10-15 %, что нынешними властями оценивается как достижение, хотя во всем мире такой темп роста цен оценивается как безумно высокая инфляция.

Рост цен стал одним из наиболее существенных причин катастрофического обвала производства и всей финансовой системы. Оборотные средства, без которых невозможны ни производство, ни торговля, не могли возрастать с той же скоростью, с которой возрастали цены. Их стало не хватать, и товарообмен был парализован. Размер денежной массы рос гораздо медленнее, чем росла стоимость создаваемого продукта. Главным дефицитом стали деньги. Под влиянием рекомендаций Международного валютного фонда правительство не обеспечивало увеличение денежной массы, необходимое для нормального товарообмена. Появились уродливые формы товарооборота – взаиморасчеты, когда производитель гидромоторов, поставлявший их экскаваторному заводу, вместо денег получал экскаваторы. Потом он их менял на уголь, потому что угольникам нужны были экскаваторы. Затем углем он расплачивался со своими поставщиками металла, железнодорожниками и т.д. Причем все это на бумаге. Такие многоходовые комбинации в самом страшном сне не приснились бы западному менеджеру, и когда им о них рассказывали, они признавались, что в таких условиях не проработали бы и дня. И, прежде всего, страдало государство, потому что не получало налогов, так как у предприятий не было денег. Ведь не мог производитель гидромоторов отдавать налоги государству своей продукцией, чтобы оно потом ею расплачивалось с пенсионерами и учителями. И весь этот шабаш происходил по рецептам МВФ, американского экономического консультанта правительства Сакса. Эти советники утверждали, что увеличение денежной массы ускорит инфляцию, и эту несусветную глупость средства массовой информации вдалбливали людям. Мнение отечественных экономистов, таких как академик Львов, доктор экономических наук Глазьев и многих других, не принимались во внимание. Несмотря на то, что в любой развитой стране размер денежной массы составляет около 70-80 % от стоимости создаваемых товаров, а у нас он составлял 12-14 %, и даже студент-экономист мог бы увидеть нелепость создавшегося положения, от которого страдает народ и производство, правительство продолжало линию на сдерживание денежной массы. Обуздать цены оно не стремилось, а рост денежной массы ограничивало. На этом сказочно наживались банкиры и все, кто имел отношение к обменным операциям – будущие олигархи. И если бы правительство Примакова не устранило дефицит денежной массы, то никакого прекращения дальнейшего развала бы не произошло. Без шума, без объявления в прессе это правительство, в котором были отечественные профессионалы высочайшего класса, покончило за несколько месяцев со взаимозачетами и массовыми неплатежами. И, как и следовало ожидать, никакой инфляции дополнительно пущенная в оборот денежная масса не вызвала. Она вся пошла на обеспечение товарообмена между товаропроизводителями. Об этом сегодня не вспоминают, предпочитая приписывать прекращение развала Путину. Но цифры свидетельствуют о том, что прекращение развала произошло до него. И рецепт оказался прост. Надо было просто иметь здравый ум и мужество перестать бояться того, чего бояться не следовало.

Кроме расстройства финансовой системы, послужившего причиной развала производства, либерализация цен привела к такому темпу инфляции, который обесценивал любые накопления как личные, так и фирменные.

Личные сбережения граждан обесценивались за пару месяцев, то есть было ограблено целое поколение, подорвано доверие к отечественной валюте и государству вообще. Причем это ограбление было представлено как что-то ни от кого не зависящее. А то, что государство обязано обеспечить сохранность вверенных ему сбережений, было забыто. Ведь это его действия по либерализации цен привели к тысячекратному обесцениваю денег.

Точно так же стали бессмысленными накопления товаропроизводителей, и они оказались лишенными возможности заниматься развитием производства. Тут уж было не до развития. Надо было выживать. Сегодня говорят о 90-х годах как о потерях для инноваций. Но на самом деле они были потеряны и для элементарного поддержания в работоспособном состоянии основных фондов. Инфляция лишает товаропроизводителя возможности не только развиваться, но и поддерживать даже достигнутый уровень, потому что любые средства, не пущенные мгновенно в оборот, обесцениваются. Производства с длительным циклом создания товара, такие как судостроение, тяжелое машиностроение, авиастроение, даже в оборот запускать деньги не могут. Потому что если цикл изготовления турбин, например, 1,5 года, то деньги, полученные от продажи турбины, сегодня не смогут обеспечить изготовление следующей турбины. Они за эти 1,5 года обесценятся. Все это последствия бездумной либерализации цен, о которых предупреждали специалисты.

Следующим направлением либерализации был отказ от государственной монополии внешней торговли.

Демонополизация внешней торговли

В предыдущей главе мы уже говорили о тех шагах в направлении разрушения монополии внешней торговли, которые были предприняты в пору существования СССР. Полное оформление демонополизации произошло с выходом Указа Президиума РСФСР Ельцина от 5 ноября 1991 года «Указ о либерализации внешнеполитической деятельности на территории РСФСР», вступивший в силу с 1 января 1992 года.

В этом Указе было предоставлено право всем предприятиям независимо от формы собственности осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации.

Банкам разрешалось открывать валютные счета всем юридическим лицам и гражданам и вывозить валюту. Были сняты всякие ограничения на бартерные операции. Обмен валюты на рубли разрешался по всей стране.

Если раньше предприятия как-то еще оглядывались на министерства и не решались бесконтрольно продавать на экспорт свою продукцию, несмотря на то, что закон о госпредприятиях СССР давал им такое право, то теперь с 1 января 1992 года никаких ограничений не осталось.

За рубеж хлынул поток сырой нефти, черных и цветных металлов, продаваемых там по бессмысленно низким ценам. Уже в 1992 году забили тревогу поставщики нефти – члены ОПЕК, потому что поток нефти из России привел к падению мировых цен на нефть. Такой же переполох начался у компаний,

производящих цветные металлы, особенно алюминий и медь. В России внутренние цены на алюминий были совершенно несопоставимо низкими по сравнению с мировыми, потому что алюминиевые заводы в основном снабжались дешевой электроэнергией с гидроэлектростанций, расположенных рядом. В СССР, как известно, в 50-70-х годах было развернуто массовое строительство гидроэлектростанций, которые как раз к 90-м годам давали практически бесплатную электроэнергию. А алюминиевые заводы, как особо энергоемкие, строились поблизости от электростанций. В результате, продавая по бросовым ценам алюминий, предприятия, производящие его, отдавали за границу бесплатно труд поколений советских людей, строивших гидроэлектростанции. При этом директор алюминиевого завода, поставляющего по безумно низким ценам алюминий, и не подозревал, что он грабит свою страну. Он искренне мог предполагать, что совершает выгодную сделку, поскольку в долларовом выражении внутренняя цена алюминия была значительно ниже той бросовой цены, по которой он продавал алюминий за границу. В советское время, когда тот же алюминий продавался по мировым ценам, то вся разница между мировыми и внутренними ценами доставалась государству, которому принадлежали и алюминиевый завод, и гидроэлектростанции. И это было справедливо, потому что все это было построено усилиями всего народа, а не только коллективом работников алюминиевого завода и уж тем более потом собственниками этих заводов.

Демонополизация внешней торговли при абсолютной несопоставимости внутренних и внешних цен стала одним из путей расхищения богатства страны в пользу стран-импортеров этих сырьевых материалов.

В статье генерального директора центра изучения конъюнктуры цен и рынка (Ценакор), доктора экономических наук В. Шпрыгина [65] указаны конкретные цифры, характеризующие диспропорции мировых и внутренних цен в феврале 1993 года. «Сопоставление внутренних и мировых цен показывает, что по продукции машиностроения товарный курс составляет 70-90 руб. за доллар, по нефти 100-110 руб., по стальным трубам 150, прокату 130-140 руб. за доллар, при средней заработной плате в месяц 20 долларов. Таким образом, при обменном внутреннем курсе рубля из расчета один доллар за 600 руб. у предприятий появляется прямая заинтересованность экспортировать товар за границу по самым бросовым ценам, а вырученную от этого валюту обменивали на рубли по заниженному курсу рубля. Дело дошло до того, что предприятия предпочитают продавать за границей по цене металлолома за валюту высококлассные машины, чем реализовывать их у себя на внутреннем рынке», – пишет Шпрыгин в этой статье, опираясь на факты. И что еще страшно, что выгода от этих убыточных для страны операций доставалась даже не предприятиям-товаропроизводителям, которые хотя бы гипотетически могли ее израсходовать на улучшение производственной деятельности, а фирмам-посредникам. У того же Волгоградского алюминиевого завода или какого-то другого не было своих специалистов по внешнеторговой деятельности. Они прибегали к услугам разворотливых посредников, которые, оставляя значительную долю прибыли себе, какую-то часть, казавшуюся предприятию сказочно большой, отдавали предприятию. Так закладывалось будущее богатство олигархов, якобы самых умных и предприимчивых людей нашей страны.

Либерализация внешней торговли помимо создания условий для расхищения достояния страны через продажу товаров по бросовым ценам нанесла еще удар по работе обрабатывающих отраслей. Продавая хоть и по бросовым для мирового рынка ценам, но с выгодой для себя, сырье и материалы на экспорт, предприятия сырьевых отраслей стали требовать эквивалентных цен от своих покупателей. А они оказывались для них непомерно большими. Это приводило к снижению производства в последующих переделах и стало еще одним импульсом для ускорения инфляции. Дело дошло до того, что за рубеж стали отправлять руду, окатыши, металлолом, оставляя металлургические заводы без возможности переработать их в сталь. А металлургические заводы, в свою очередь, оставляли без металла машиностроительные, потому что им выгоднее было продать этот металл на экспорт. Нефтедобывающие компании стали отправлять на мировой рынок сырую нефть вместо того, чтобы поставлять ее нефтеперерабатывающим заводам, которые могли бы потом продавать продукты переработки. В общем, либерализация внешней торговли привела к самому невыгодному для любой страны варианту развития, когда вместо того, чтобы максимально вложить труд в поставляемый товар, то есть продавать товары высокой степени переработки, Россия практически за бесценок продавала свои природные ресурсы: кокс, металл, руду, нефть, электроэнергию, оставляя без работы своих граждан, обрекая их, тем самым, на нищету. Если при социалистической системе ее критики справедливо упрекали, что слишком высок процент сырьевых товаров, когда он составлял в экспорте около 60 %, то теперь эти критики создали систему, когда доля таких товаров достигла 90 %.

Либерализация внутренней торговли

В сконцентрированном виде она прозвучала в указе Ельцина, провозгласившем право любых субъектов экономической деятельности торговать чем угодно, где угодно, как угодно и по любым ценам. Такой, ничем не ограниченной свободой торговли, не знала история. Потом со временем реформаторы вынуждены были вводить ограничения, лицензирование и т.п. Но сколько сотен тысяч граждан погибло и заболело за это время торгового беспредела от суррогатных спиртных напитков, фальсифицированных лекарств, продуктов питания. На привокзальной площади можно было увидеть торговцев мясом или рыбой, товар которых был расположен прямо на асфальте, на куске газеты. Такой антисанитарии невозможно представить. Но все это было. Никакого контроля качества товара не было и в помине. Под видом говядины в пирожки могли положить кошачье или собачье мясо (таких случаев было зафиксировано достаточное количество). Было разрешено производство алкогольных напитков всем, кому захотелось этим заниматься. Самогонование перестало быть преступным занятием. Спекуляция товарами, ранее считавшаяся преступлением, была объявлена одним из наиболее уважаемых видов деятельности. В книжном магазине продавались книги, спиртное, лекарства, обувь. Во всем мире лекарствами могут торговать только люди, имеющие специальное образование и в условиях, обеспечивающих сохранение полезных свойств лекарств. Но для Ельцина и его советников и помощников, типа Бурбулиса, Гайдара и прочих, главным было в чистом виде дать торговцам ничем не ограниченную свободу. А то, что эта свобода торговли обернулась сотнями тысяч жизней граждан

свободной России и сегодня никто им в вину не ставит. В лучшем случае скажут, что в новом деле случаются ошибки. Но спрашивается, что же такого нового в организации розничной торговли было, чего нельзя было предусмотреть. Ничего. Просто дело в том, что любые правила в организации торговли этим дилетантам казались порождением именно советской социалистической экономики, которую им не терпелось разрушить. А о том, что многие из этих правил существуют в любой цивилизованной торговле независимо от социального строя и потому их надо соблюдать, они, видимо, были не осведомлены в силу своей некомпетентности. Этот указ унес больше жизней, чем борьба с кулаками.

Но помимо того, что либерализация внутренней торговли создала угрозу безопасности граждан, она стала еще одним из факторов роста инфляции не только относительно цен на потребительские товары, но и на товары производственно-технического назначения. Мало того, что сами товаропроизводители увеличивали цены, стремясь покрыть все возрастающие из-за инфляции издержки, так еще значительную лепту в рост цен вносили многочисленные мелкие и потому малоэффективные посредники между производителями этой продукции и потребителями. Поскольку нужда в них у предприятий была большая, так как, лишившись в одночасье системы государственного распределения и не имея служб, способных им заняться, они вынуждены были прибегать к услугам посредников, то реальной конкуренции между этими многочисленными фирмами не существовало. Они могли брать за свои услуги столько, сколько считали нужным, даже не ставя производителей в известность о размере наценки. Нередко размер наценки превосходил прибыль предприятия в несколько раз. И все это оплачивали в конечной итоге потребители. Никаких ни писанных, ни неписанных правил о величине наценок не существовало. Самыми богатыми людьми стали торговцы. Именно здесь формировались первоначальные капиталы, с помощью которых в период приватизации были за бесценок раскуплены богатства нашей страны. Торговец мясом становился собственником тракторного завода.

4.1.2. Приватизация

Чем мотивировали необходимость преобразования государственных предприятий, банков, учреждений в частные идеологи реформирования российской экономики?

Во-первых, говорили они, практика показала, что государственная собственность неэффективна не только в нашей стране, но и в других странах тоже. Она неэффективна потому, что государственное значит ничье. Нет хозяина, кровно заинтересованного в эффективности деятельности.

Во-вторых, говорили они, только частная собственность может быть основой демократии, потому что частный собственник не зависит от государства.

Вот так выглядело экономическое и политическое обоснование приватизации государственной собственности. Рассмотрим сначала утверждение о том, что государственная собственность неэффективна в капиталистических странах.

Если это так, то почему же удельный вес государственной собственности в европейских странах колеблется от 20 до 40 %? В целом по ЕЭС в госсекторе

работает около 12 % трудоспособного населения и производится около 13 % ВВП. Доля инвестиций, направленных в госсектор, составляет около 20 %. Откуда же взялся миф о неэффективности госсобственности?

Дело в том, что государство в большинстве случаев вкладывает средства в наиболее капиталоемкие и по своей природе низкорентабельные отрасли, в которые не идет частный капитал, но развитие которых необходимо для страны и того же частного капитала в частности. Это инфраструктура – транспорт, энергетика, связь. Во Франции, например, являющейся мировым лидером в атомной энергетике, энергетика принадлежит государству. Такие дорогостоящие объекты частный капитал не стремился создавать, особенно когда они были низкорентабельными. Сейчас, когда в этой сфере достигнут серьезный научно-технический прогресс и когда благодаря этому атомные электростанции стали более рентабельны, появились и частные инвесторы, желающие вкладывать в них капитал.

Когда связь была стационарная и ее создание требовало огромных инвестиций, она была сферой государственной собственности. Сейчас мобильная связь не требует тех огромных капиталовложений, и ее охотно осваивают частные компании.

Итак, частные компании выбирают себе те отрасли, где рентабельность заведомо выше, а потом недобросовестные экономисты сравнивают эту высокую рентабельность с рентабельностью госпредприятий, действующих в заведомо менее рентабельных отраслях. Это абсолютно некорректное сравнение стало основой мифа о неэффективности государственной собственности.

Во многих странах государству в той или иной степени принадлежит муниципальное хозяйство, в том числе жилье, доступное широким слоям населения, инженерные сети, местный общественный транспорт. Особенно активно ведет себя государство в этой сфере во Франции, скандинавских странах, Австрии. В истории капиталистических стран были периоды увлечения национализацией тех или иных отраслей, сменявшиеся периодами денационализации и наоборот. Это предмет специального исследования. Но бесспорно одно: заведомо низкая эффективность государственных предприятий по сравнению с частными – это несостоятельное утверждение, если речь идет об одних и тех же сферах деятельности. Подтверждением тому является успешная деятельность государственных автомобильных компаний «Фольксваген», «Рено» и многих других.

Наши российские сторонники приватизации ссылались на опыт европейских стран, которые в 80-х годах якобы активно занимались денационализацией многих компаний, убедившись в том, что в руках государства они малоэффективны. Мы уже говорили в начале этой главы, что действительно 80-е годы прошли во многом под флагом дерегулирования, в том числе провозглашалась денационализация. Но на практике это выглядело скорее как действие идеологического порядка, чем экономического. Как правило, государственные компании превращались в акционерные с контрольным пакетом акций в руках государства. Следовательно, государство оставляло за собой возможность влияния на решение стратегических вопросов, получив еще при продаже акций определенные средства, поступающие в бюджет.

Можно ли назвать такое предприятие подлинно частным, если оно управляется делегированными в состав руководства компании государством менеджерами? Вряд ли.

И вообще в чем же такая перемена формы может оказывать влияние на повышение эффективности компании? Здесь мы подходим вплотную к вопросу о влиянии формы собственности на эффективность использования средств производства.

Традиционное широко внедренное реформаторами представление по этому вопросу заключается в том, что в случае, когда предприятие является частной собственностью, у него есть хозяин, кровно заинтересованный в эффективности, и поэтому он так ведет дело, чтобы сберегалась каждая копейка, чтобы отдача была максимальной.

Чтобы разобраться в том, для каких случаев это рассуждение справедливо, а для каких нет, надо сначала определить, какой смысл следует вкладывать в слово хозяин. По нашему мнению, слово хозяин в контексте наших рассуждений не всегда тождественно слову собственник. Хозяин это тот, кто наиболее эффективно использует средства производства.

Когда речь идет о малом бизнесе, то собственник может быть хозяином, потому что он сам управляет своим делом. Он достаточно компетентен и глубоко осведомлен о состоянии дел. Он лично присваивает прибыль в случае успешного ведения дела и несет убытки в случае неудач. Он действительно кровно заинтересован. Именно это условие – персональную ответственность за риск принимаемых решений – Людвиг Эрхард, отец немецкого чуда, считает вообще оправданием частной собственности [66].

Имеет ли место тождественность понятий хозяин и собственник, когда речь идет о крупном и среднем бизнесе? В большинстве случаев не имеет, потому что функции собственника и управляющего давно разделены. Уже в 30-х годах прошлого века пришло понимание, что для них, крупных предприятий, корпораций, которые уже стали в то время основой экономики, сочетание в одном лице собственника и управляющего ведет к краху компании. Особенно это стало очевидным, когда Г. Форд, талантливый изобретатель и блестящий организатор, создавший крупнейшую в мире компанию по производству автомобилей, чуть не погубил ее в 30-х годах, потому что пытался единолично управлять гигантской корпорацией. Функции управления так разрастались и расщеплялись, что потребовалось иметь целый институт управляющих. Их задачей стало по-хозяйски вести дело, но они при этом оставались наемными работниками, рискующими не своим благосостоянием, а корпоративным имуществом. Эту категорию Гелбрейт назвал в свое время «техноструктурой» и убедительно показал, что у нее есть свои интересы, сонаправленные, но не совпадающие с интересами собственников. Собственники же реально не принимают участия в управлении компанией, кроме как через своих избранников – членов Советов директоров. О реальном влиянии собственников крупных корпораций написано множество книг, которые, видимо, не удосуживались прочесть реформаторы. Причем книг, написанных не университетскими профессорами, не имеющими опыта руководства компаниями, а американскими менеджерами высшего уровня, такими как Ли Яккока, Де Лориан, Д. Роджерс, и учеными-практиками, такими

как Гелбрейт, Акофф, Деминг, Питерс, Друкер и другими. Из этих работ становится очевидным, насколько незначительна роль собственников в Советах директоров в силу их некомпетентности, да и сами Советы директоров в значительной мере состоят из представителей техноструктуры. Так, в Японии доля представителей техноструктуры в Советах директоров достигает 70-80 %, а в США 50-60 %.

Крупная корпорация – это социально-экономическая организация, имеющая свои собственные цели, которые не всегда совпадают с целями собственников-акционеров. Обычно считается, что целью акционеров является получение дивидендов, но на самом деле это одна из целей. Не менее важным для них является повышение стоимости акций. Причем между этими двумя целями нет прямой зависимости, как об этом зачастую думают недостаточно осведомленные люди. Вполне может быть, что в текущем периоде дивиденды высокие, но стоимость акций именно поэтому будет снижаться завтра, потому что вместо вложения денег в инвестиции их выдали в виде дивидендов. Устойчивое развитие важнее сиюминутной прибыли, но судить об этом акционеры в большинстве случаев не в состоянии, и поэтому для многих из них, особенно для физических лиц, главным показателем успеха является размер дивидендов. Цели корпораций как раз отличаются тем, что в них главное – устойчивое развитие, а дивиденды являются вторичной целью. Техноструктуре, наемному персоналу, являющимся главными составляющими корпораций, важнее обеспеченность будущего корпорации, чем уровень сегодняшней прибыли и размер дивидендов. Вот в чем сущность несовпадения их целей с целями собственников. Более подробно автор изложил свои воззрения и аргументы по этому поводу в ранее упоминавшейся работе «Социологические тенденции в экономике капиталистических стран» [64]. Итак, те, кто действительно управляют крупным бизнесом, являются наемными работниками и рискуют не своим личным достоянием, а корпоративной собственностью, которую зачастую даже назвать частной нет достаточных оснований.

Традиционная классификация делит собственность на общественную и частную.

Согласно традиционной классификации, различие между частной и общественной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всему обществу или его части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть общества, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников-акционеров. Руководствуясь этим подходом, и частную индивидуальную, и корпоративную, и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности.

Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как, например, в компании «Дженерал Моторс». Таких компаний, где количество акционеров исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций

являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от этих акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акций такой огромной компании, а несколько миллионов человек, это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежавших юридическим лицам: промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями, банкам, страховым, пенсионным и инвестиционным фондам, сберегательным кассам и т.п.

Когда в качестве акционеров компании выступают такие юридические лица, как страховой или пенсионный фонд, вкладчиками которых являются миллионы человек или другие промышленные компании, акциями которых в свою очередь владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключается в присвоении собственниками части продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их собственностью, то совершенно ясно, что число физических лиц, выступающих собственниками, в такой ситуации может достигать множества миллионов. Они собственники не в том смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т.п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Приведем в качестве примера японские «сюданы».

Эти финансово-промышленные группы, в которых каждый из участников приобретает не более 1-2 % акций остальных партнеров, объединяют огромное количество компаний. Так, в группу «Мицубиси» входит 1460 компаний, в группу «Мицуи» – 1367, а в «Сумитомо» – 781 компания. Совокупные активы компаний, входящих в каждую из этих групп, достигают 100 млрд. долларов. Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акций в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, чтобы оказывать влияние на «родственные фирмы». И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, что численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств.

Все эти рассуждения о численности приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности. Нам кажется очень удачным определение, примененное профессором Б. Хоревым к таким взаимопересекающимся финансово-монопольным объединениям, как «анонимная собственность».

Действительно, почему собственность штата, земли или области считается общественной, хотя в этом регионе проживает несколько миллионов человек, а собственность «Дженерал Моторс» или «Хитачи» – частной. И в том, и в другом случае количество людей, извлекающих доход, достаточно велико, а во втором случае оно может быть и больше.

Мы так упорно рассуждаем о численности, потому что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, значит, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности. Но это множество может быть ничуть не меньше и в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная.

Идеологи реформирования российской экономики как раз на этом переходе от «ничейной» собственности к частной и основывали все надежды на повышение эффективности работы на предприятии. Хозяева – частные собственники, говорили они, не позволят по-прежнему расточительно ее использовать. Когда на первом этапе приватизации выяснилось, что никакого повышения эффективности не произошло, то заговорили об «эффективных частных собственниках», которые, якобы, повысят эффективность работы предприятий. Под «эффективными собственниками» понимали таких акционеров, которые, приобретя контрольный пакет акций или полностью купив акции, будут более заинтересованы в повышении эффективности работы компании. Мол, в отличие от портфельных инвесторов, готовых в любой момент продать акции, эти подлинные хозяева будут кровно заинтересованы в устойчивом будущем предприятия. И снова эти ожидания оказались не оправдавшимися. Сейчас большинство предприятий тяжелой промышленности в руках так называемых «эффективных собственников», а ни о каком повышении производительности труда на них говорить не приходится.

Техноструктура корпорации рискует не своим имуществом. Они наемные работники и в этом смысле ничем не отличаются от работников государственных предприятий. И те, и другие управляют не своим, и ни о какой кровной заинтересованности в повышении эффективности использования собственности нет и речи. Есть стремление проявить себя как профессионала, так как от этого зависит признание и служебный рост. Это очень мощный стимул, но он не имеет отношения к форме собственности. Когда речь идет о крупных предприятиях, то эффективность их функционирования зависит не от формы собственности, а от методов управления.

Чувство личной заинтересованности в судьбе предприятия и сознание способности повлиять на его дела, как мы уже отмечали раньше, формируется только на предприятиях небольших размеров, соответственно с небольшим количеством собственников, рискующих в случае неудачи своим состоянием. Когда сопоставляются такие формы собственности, как частная индивидуальная или партнерская с общенародной, то такой критерий, как количество собственников, оправдан. Когда по этому критерию сравнивают акционерные компании, он бессмыслен. Степень обобществления настолько велика, что собственность становится анонимной, невозможно определить круг владельцев.

Заявить, что ею владеет часть общества, и на этом основании отнести ее к частной невозможно, если пытаться быть последовательным.

Итак, граница между частной и общественной собственностью оказалась размытой. Утверждение, согласно которому основу современного производства в капиталистических странах составляет частная собственность, далеко не бесспорно, если определять принадлежность к частной собственности по количеству людей, извлекающих из нее доход.

Подводя итог вышесказанному, можно заметить, что традиционное разделение форм собственности на общественную и частную не соответствует новым реалиям. Оно было справедливым, когда предприятия были небольшими и действительно могли управляться частными собственниками.

Итак, утверждение реформаторов о том, что приватизация является необходимой, потому что передает средства производства из ничейной государственной собственности в хозяйские руки, несостоятельно.

Но есть еще один аспект проблемы.

А каково отношение персонала предприятий к смене собственника? Действительно ли работникам безразлично, перестала собственность быть общенародной, то есть принадлежать и им в том числе, или стала чьей-то, но уж точно им не принадлежащей?

Идеологи приватизации утверждают, что работникам важно, чтобы им хорошо платили, а кто это делает, государство или частник, не имеет значения. Дело наемного работника, говорят они, добросовестно исполнять обязанности и получать при этом хорошую оплату.

На самом деле все обстоит гораздо сложнее. Эти примитивные рассуждения о достаточности материального стимулирования для побуждения работников к эффективному труду были устаревшими еще 50-60 лет назад. Уже тогда многие специалисты в области управления говорили о роли морального стимулирования, которое, кстати, наиболее успешно применялось в нашей стране еще в 30-е годы. Но сейчас, в период постиндустриальной экономики, когда труд становится преимущественно умственным, и творческое отношение работников к процессу становится особенно значимым, усилия специалистов по персоналу во всем мире направлены на то, чтобы сделать работников не только лояльными к компании, но и породить у них внутреннюю мотивацию к достижению наилучших результатов.

Отсюда и японские методы управления производством, основой которых является вовлечение работников в процесс совершенствования технологии, сбережения и повышения качества продукции.

Это вовлечение работников в творчество базируется на создании у них ощущения общности их личной судьбы с судьбой компании. Такое ощущение общности судьбы создается системой пожизненного найма, целым рядом фирменных льгот, внедрением фирменной идеологии. Известно правило японского менеджмента: при финансовых неудачах сначала снижаются дивиденды, потом оплата высшего руководства, затем среднего звена, и в последнюю очередь оплата уменьшается у рядовых работников. Все это создает у работников впечатление, что фирма существует для того, чтобы обеспечить их работой и заботиться об их благополучии, а прибыль, получаемая инвесторами, является обязательным условием существования фирмы, но не главной целью.

Японский менеджмент осознал, что для успеха дела важнее всего, чтобы этого успеха хотели исполнители, а руководство должно создавать для этого условия. Сегодня важнейшим направлением участия работников в Японии стало непрерывное совершенствование процесса с целью уменьшения расходования всех видов ресурсов (Гемба Каидзен). И оказывается, что экономический эффект от этой деятельности вполне сопоставим с эффектом инновации.

Сегодня многие развитые страны заимствуют японские методы управления, не переставая восхищаться, как много может дать заинтересованное отношение персонала к результатам. Прежнее представление, которым до сих пор руководствуются наши реформаторы и вновь народившиеся бизнесмены, что дело работников только добросовестно исполнять обязанности, а думать и хотеть должны руководители, давно считается архаичным. Сегодня все сходятся в том, что очень важно, чтобы работники хотели блага компании. Для этого японцы создают имитацию коллективной собственности: компания – наш общий дом, и она заботится о вас.

Американцы пошли по другому пути: они многие частные компании превращают в компании с полной или частичной собственностью рабочих. Так называемое «народное предприятие». Об этом очень много написано в нашей литературе. Поэтому не будем описывать механизм превращения частных предприятий в «народные». Отметим, что на этих предприятиях трудится в США до 20 млн. человек, и доказано, что производительность труда на них, как правило, выше, чем на частных. Почему? По крайней мере американские исследователи считают, что люди, работающие на себя, трудятся более заинтересованно и экономично. Опять-таки подтверждается, что желание экономить у рабочего важнее, чем если такое желание существует у хозяина. Правительство США всячески способствует распространению этой новой формы собственности, считая, что это способствует снижению антагонизма в обществе, устраняет отчуждение работников от результатов производства, которое свойственно частнособственному производству.

Еще одним направлением создания у персонала заинтересованности является «участие в прибылях» путем раздачи работникам акций предприятия.

Мы описываем эти варианты, чтобы показать, что отношение персонала к собственности имеет огромное значение, и это понимают все, кто давно работает в рыночной экономике.

В нашей стране при общенародной собственности ни о каком отчуждении работников от результатов ее использования не могло быть и речи. В дохрущевский период государственное рассматривалось как наше. Отсюда и энтузиазм, стахановское движение, рационализация, которыми восхищались и которым завидовали западные менеджеры. Потом по мере снижения доверия к власти, переноса акцентов на материальное стимулирование это ощущение, что общенародное – это наше, стало ослабевать. Это сейчас, потеряв возможность получать бесплатное жилье, высшее образование, медицинское обслуживание, фантастически дешевое коммунальное обслуживание и детсады, некоторые начинают осознавать, что все это были плоды, приносимые общенародной собственностью, но даже ослабевшее сознание причастности к собственности продолжало существовать. Антагонистического отношения не было.

Приватизация порождает в лучшем случае безразличие к результатам использования собственности, а в худшем антагонистическое отношение, вплоть до создания помех в производстве.

Впоследствии на фактах мы увидим, как приватизация проводилась в нашей стране и какие она дала результаты.

А пока отметим, что серьезных экономически обоснованных аргументов в пользу приватизации у реформаторов не было, кроме тезиса «придет хозяин и будет считать каждую копейку».

Мы уже отмечали, что в качестве еще одного достоинства частной собственности реформаторы провозгласили тезис о том, что только независимый от государственной собственности частный собственник может быть оплотом демократии. Это очередной миф. Гелбрейт очень убедительно доказывает, что мелкий частный собственник – самый большой конформист поневоле [17]. Владелец лавки, высказавший неординарные взгляды, может оказаться без покупателей. Он вынужден считаться с их взглядами. Он зависит от десятков правительственных и муниципальных организаций, которые должны подтвердить согласие на выдачу ему лицензии. Один владелец небольшой сельской гостиницы в Германии насчитал более трех десятков таких организаций. Стоит ему выступить со своим независимым суждением по поводу действий муниципальных или земельных властей, и он может ожидать неприятностей.

Работник корпорации куда независимей, потому что он защищен профсоюзом, да и руководство компании мало интересуют его политические пристрастия. При этом борцы за демократию забывают, что она важна не только при решении вопросов политического характера. Гораздо ощутимее для человека демократия на производстве, потому что это каждодневные отношения. А вот в этой сфере как раз преобразование общенародной собственности в частную наносит удар по демократии. Есть такая американская шутка: «Каждый может сказать: «Долой президента», но никто не посмеет сказать: «Долой хозяина». В ней глубочайший смысл, который был совершенно неизвестен нашим гражданам. Люди, привыкшие к уважительному отношению со стороны руководителей (по крайней мере, внешне уважительному), оказались во власти новых работодателей никем и ничем не ограниченных. Если на западе профсоюзы в значительной степени защищают право персонала, то у нас они совершенно на это не способны. Новый трудовой кодекс слабо защищает права наемного персонала, а прокурорский надзор не следит за соблюдением даже этого малоэффективного для трудящихся документа. Особенно это отсутствие какой-либо производственной демократии характерно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Так что хозяева этих предприятий оплотом демократии не стали, зато по отношению к своим работникам многие из них превратились в тиранов.

4.1.3. Конкуренция

Упразднение планирования развития, планирования распределения, ценообразования обосновывали тем, что все эти вопросы автоматически решаются конкуренцией между частными товаропроизводителями. Но при этом

упускалось из виду, что конкуренция бывает разных уровней на разных рынках. Бывают рынки чистой конкуренции, когда на рынке участвуют одновременно множество продавцов и покупателей, не способных в силу своего множества скоординировать свои действия. На таком рынке действительно цены устанавливаются стихийно, и, если нет дефицита, то каждый товаропроизводитель стремится снизить издержки, чтобы не остаться без покупателя. Именно на такую чистую конкуренцию возлагали надежды наши реформаторы, как на регулятор развития.

Но чистая конкуренция имеет место быть в современной экономике на достаточно ограниченном числе рынков.

Как правило, это рынки, на которых в качестве продавцов действуют мелкие и средние товаропроизводители – рынки сельхозпродукции, строительных и бытовых услуг, пищевых товаров, розничной торговли.

Гораздо чаще встречается монополистическая конкуренция. Это рынки, на которых действуют десятки товаропроизводителей. Их уже не такое множество, и они не в состоянии были отслеживать действия конкурентов. Это, как правило, рынки, на которых выступают крупные и средние компании. Но в силу больших размеров рынков их, этих компаний, достаточно много. Например, рынки стройматериалов, металлургической и химической продукции. Здесь уже действуют всем известные правила ценообразования. Они никем не утверждаются, но они известны, и ими руководствуются.

Все более часто встречается олигопольная структура рынка. Это такие рынки, на которых господствует небольшое число (4-6) товаропроизводителей, способных согласовать свои действия и согласовывающих их, хотя это и запрещено антимонопольным законодательством. Например, рынок автомобилей в большинстве стран является олигопольным; рынок сельскохозяйственных, строительно-дорожных машин, рынки определенного вида станков. Обычно на этих рынках действуют очень крупные компании, зачастую транснациональные. Они в состоянии устанавливать цены, действуя согласованно, и определять размер предложения, разграничивать сферы влияния и устанавливать квоты. И это делается в действительности. Ни о какой свободной конкуренции на этих рынках нет и речи.

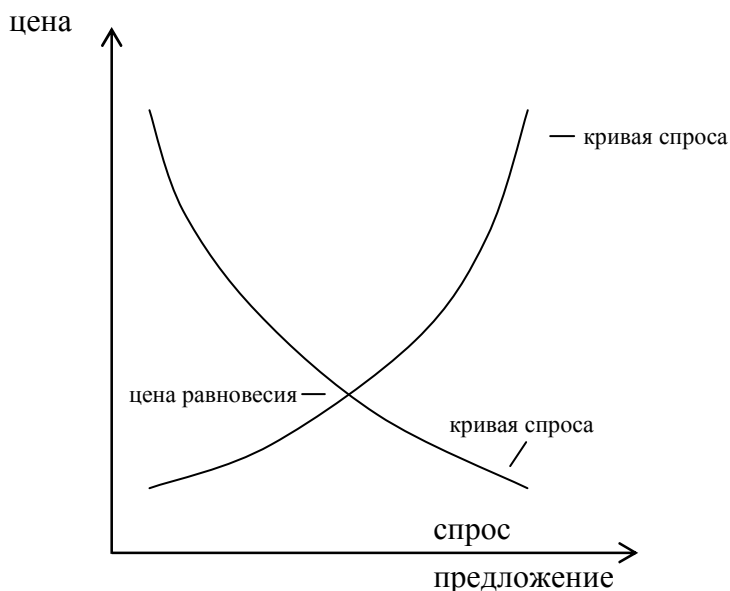
И, наконец, рынки монополий, на которых действует один товаропроизводитель или он доминирует на рынке (допустим, производит 80-90 % продукции). Это означает, что цены устанавливает он и объемы определяет он. Монополия – вовсе не такое уж редкое явление, особенно в сфере производства продукции специального производственно-технического назначения. Это могут быть предприятия, выпускающие какие-то подшипники, редукторы, специальные заготовки, со сравнительно небольшими размерами рынка и достаточно сложным производством. В таких случаях экономически неоправданно иметь несколько товаропроизводителей. В России таких монопольных структур множество. И дело не в том, что от СССР нам досталась монополизированная структура промышленности, как об этом говорят идеологи реформирования. Это нормальная экономическая реальность. В США, например, по их оценкам, около 80 % наименований машиностроительной продукции производится одним товаропроизводителем, и это не вызывает возмущений.

То, что мы написали здесь о разных видах конкурентных структур общеизвестно грамотным экономистам, и мы позволили себе описывать эти общеизвестные вещи только потому, что наши реформаторы во всех своих действиях и словах поступали так, как будто в рыночной экономике кроме чистой конкуренции ничего не существует. На самом деле чистая конкуренция имеет место в сравнительно ограниченных объемах. Она далеко не все определяет в развитии экономики любой развитой страны.

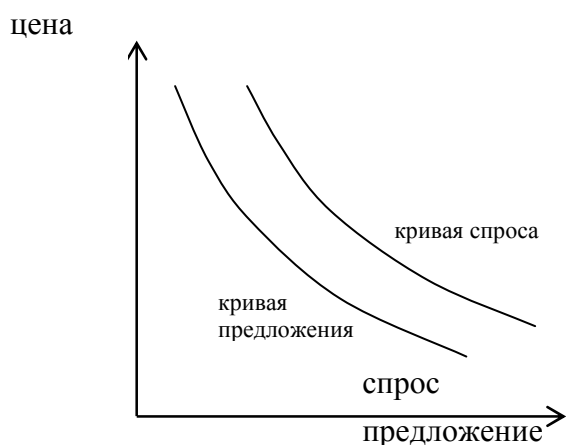
И когда либерально мыслящие экономисты-реформаторы сейчас жалуются, что развитие экономики идет плохо, потому что в России до сих пор нет подлинной конкуренции, то они тем самым демонстрируют лишь свое полное непонимание экономических реалий.

Во-первых, как мы уже только что показали, чистой конкуренции во всех сферах народного хозяйства просто не может быть. Те отрасли, в которых на рынке действуют крупные предприятия, чисто конкурентными быть не могут.

Во-вторых, при наличии дефицита конкуренция не может быть вообще, так как при дефиците любой товаропроизводитель с самой дорогой и некачественной продукцией найдет покупателя. Как известно, одним из самых неприятных последствий горбачевского реформирования был как раз дефицит по многим потребительским товарам. Как же можно было ожидать, что, освободив экономику от плановых ограничений, но, не устранив дефицит, они получают конкуренцию. О невозможности либерализации экономики без преодоления дефицита говорили многие отечественные и зарубежные экономисты, в частности, такие как Гелбрейт и Леонтьев. Потому-то рост цен и оказался бесконечным, что начали с дефицита. Они-то, реформаторы, наивно полагали, что товаропроизводители, как это описано в учебниках по «Экономикс», кинутся увеличивать предложение, и цены уравновесятся. А товаропроизводители наоборот стали уменьшать предложение. Они макроэкономических теорий не читали, но быстро сообразили, что за счет роста цен проще наращивать прибыль, чем за счет увеличения производства, что сохранение дефицита им выгодно. И оказалось, что кривые спроса и предложения, которые по теории должны были пересекаться и дать цену равновесия, пошли параллельно, как это изображено на рис. 4.1, взятом из статьи академика Л. Абалкина «Парадокс макроанализа или антиэффект монополизма», опубликованной в ноябре 1992 в «Экономической газете» [67]. Он, правда, видит причину не в наличии дефицита на момент либерализации, а в высокой степени монополизации российской экономики. «Профессиональное исследование данной проблемы, проведенное в Институте экономики несколько лет назад под руководством ныне покойного Николая Клинова, позволило раскрыть сложный, многоуровневый характер монополизации советской экономики. Было выделено три пласта этого явления: монополизм собственности (всеобщее огосударствление экономики), монополизм управления (наличие вертикальных административных систем) и технологический монополизм».



а) гипотетические кривые, которыми просвещали российскую общественность



б) реальные кривые предложения в 1992 году, не обещающие пересечение

Рис. 4.1. Кривые спроса и предложения

Сегодня к сказанному следовало бы добавить возведение региональных барьеров (монополизация региональных рынков) и элементарный, но массовый и весьма опасный сговор продавцов на потребительском рынке. Впрочем, не только на нем. Отсюда следует, что исследования методов макроанализа для решения практических задач могут быть успешными только при учете реального уровня монополизации экономики. Иначе это занятие бессмысленно [67]. Нельзя не согласиться с ним относительно роли монополизации, правда, если не ограничиваться только ею, а добавить еще те факторы, о которых мы сказали ранее.

Далее он приводит цифры: за восемь месяцев 1992 года предложение в целом продовольственных товаров сократилось на 22 %, мяса на 29 %, молока на 24 %.

Предложение товаров легкой промышленности снизилось на 11-29 %, в том числе детских на 21-42 %.

И затем он указывает еще одну причину, которую наши либерал-реформаторы упустили из виду, безграмотно следуя рекомендациям Международного валютного фонда, но известную любому студенту-экономисту.

«Между повышением цен и расширением предложения всегда существует определенный разрыв во времени, особенно в капиталоемких отраслях. Поэтому и не следовало ожидать немедленного приспособления производства к изменившейся конъюнктуре рынка» [11, с.67].

Итак, надежды на конкуренцию, как на стихийный регулятор развития, оказались несостоятельными, потому что она не во всех отраслях может существовать, а в конкретных российских условиях начала 90-х годов вообще не могла состояться.

4.1.4. Прекращение дотирования сельского хозяйства

Еще одной из фундаментальных идей либерал-реформаторов было утверждение о том, что советское сельское хозяйство – это «черная дыра», в которую утекают народные богатства, и что если освободить его от колхозов и совхозов, то оно из убыточного превратится в такое же рентабельное, каким оно является в других развитых странах, и ему не придется оказывать помощь.

Начнем с того, что в принципе ложным является утверждение о том, что в других развитых странах сельскому хозяйству не оказывается помощь. Оказывают везде и на это есть серьезные экономические основания. Дело в том, что сельскохозяйственные предприятия в этих странах по своей природе относятся к категории мелких предприятий, которые по образному выражению Гелбрейта эксплуатируются крупным бизнесом. Он совокупность малых и средних предприятий именует «рыночной системой», имея в виду, что они более приспособлены к чисто рыночной экономике. А совокупность крупных предприятий он именует «планирующей системой», имея в виду, что они не могут жить без долгосрочного планирования своей деятельности и без планирования общественного развития. Так вот по Гелбрейту «планирующая система эксплуатирует рыночную» [17]. Каким образом и почему?

Дело в том, что сельскохозяйственные предприятия, которых огромное количество, не могут диктовать цены рынку в силу своей разобщенности и потому, продавая свою продукцию предприятиям «планирующей системы» (крупным корпорациям по переработке сельхозпродукции), вынуждены соглашаться на цены, которые дают им прибыль меньшую, чем прибыль в целом по народному хозяйству. Они зажаты с обеих сторон «планирующей системой». Сельхозмашины, топливо, электроэнергию, финансы они получают от крупных корпораций, диктующих им цены. Фермер не может торговаться с компанией «Дир», продающей ему комбайны, или с компанией «Форд», продающей тракторы. Он не в состоянии торговаться с компаниями, покупающими у него зерно, мясо, фрукты. Они по отношению к нему выступают монополистами. И фермеры не смогли бы выжить, если бы государство не помогало им. Даже в благополучнейшей для сельского хозяйства стране – США фермерское население

по оценке американских экономистов живет бедно, зарабатывает меньше и работает больше, чем городское население. Если крупные корпорации могут переложить рост зарплат, которого добились от них профсоюзы, в обоснованный рост цен, то фермеры лишены такой возможности. Они никому не могут навязать свою цену, как делают это компании, входящие в планирующую систему.

Вот почему даже в США государство оказывает очень существенную помощь сельскому хозяйству.

Так, в середине 80-х годов дотации в США составили в процентах к фермерской цене 44,3 % для пшеницы, 66 % по молоку, 76 % по сахару и 9,4 % по говядине. И это в то время, когда наши экономисты типа Гайдара, еще не премьер-министра тогда, говорили об ужасных расходах нашей экономики на сельское хозяйство.

Приводимые автором по этому вопросу цифры взяты из работы Кара-Мурзы [14]: поэтому мы не будем каждый раз ссылаться на источник.

Таблица 4.1

Бюджетные дотации на сельское хозяйство

| Страны | На 1 га сельхозугодий | | На 1 занятого, тыс. дол. | |
|--------|-----------------------|-----------|--------------------------|-----------|
| | 1979-1981 | 1984-1986 | 1979-1981 | 1984-1986 |
| США | 82 | 220 | 9,5 | 28,2 |
| ЕЭС | 781 | 1099 | 9,9 | 14,3 |
| Япония | 5412 | 11319 | 4,6 | 12 |

В СССР сельхозугодий было на 1 ноября 1985 года 1047 млрд га. По нормам США на эту площадь приходилась бы дотация в размере 230 млрд долларов, а по нормам ЕЭС 1150 млн долларов дотации.

Но ведь климатические условия нашей страны неизмеримо худшие и биологическая полезность почвы несоизмеримо ниже, чем в США и Европе. Следовательно, и дотации на 1 га должны быть большими. При этом Гайдар в журнале «Коммунист» в 1985 году немислимым расточительством называл выделение суммы, эквивалентной 925 млрд долларов в год, на развитие сельского хозяйства, а академик Заславская с ужасом сообщала о том, что дотации к ценам на продукты питания составили 40 млрд руб. в год.

Хотя из публикуемых в печати официальных данных было известно, что бюджетные дотации на производство пшеницы, например, составляли в Европе 36,3 % к фермерской цене, а для говядины 53 % в Европе и 54,4 % в Японии.

Пользуясь терминологией наших либерал-демократов, сельское хозяйство для любой развитой страны – это «черная дыра» гораздо большего размера, чем у нас. На самом деле государственная помощь не благоденствие по отношению к сельскому хозяйству, а компенсация того, что не додали корпорации, составляющие планирующую систему. И вообще помощь малому бизнесу – это тоже компенсация его потерь от невозможности паритетных отношений с крупным бизнесом.

Теперь рассмотрим утверждение о том, что российское сельское хозяйство нуждается в помощи, потому что оно не индивидуальное, как в других странах, а колхозное. Дескать, сам способ коллективного ведения хозяйства порочен и потому убыточен. А как следствие убыточности необходимы дотации. Стоит упразднить колхозы и отпадет необходимость в дотациях. Так вот все рассуждения об убыточности есть сплошной вымысел. В 1989 году в СССР было 24720 колхозов. Они дали 21 млрд руб. прибыли. Убыточных колхозов было на всю страну 275 (1%), и их убытки составили 49 млн. руб. – 0,2 %. Эта величина вполне укладывается в пределы случайных отклонений. Наверняка не меньшая доля убыточных ферм от общего количества сельхозпредприятий в любой стране. Следовательно, убыточность колхозов – это злонамеренная ложь тех, кто любое проявление социалистических элементов в экономике априори считает неприемлемым.

Статистические данные, приведенные в первой главе о динамике производства сельскохозяйственной продукции в интервале от 1913 до 1940 года (табл. 4.1), свидетельствуют о том, что преобразования в сельском хозяйстве, основанные на создании колхозов и механизации труда, резко повысили объемы производства.

Преимущество колхозов по сравнению с крестьянским единоличным хозяйством заключалось, прежде всего, в том, что колхозы стали крупными хозяйствами, способными эффективно использовать трактора, комбайны и прочую сельхозтехнику, позволяющую механизировать труд и потому повышающую производительность общественного труда. Преимущества крупных сельскохозяйственных предприятий подтверждаются современным зарубежным опытом. Так, в США на сегодня из 2176 тысяч фермерских хозяйств только 600 тысяч можно с полным основанием отнести к товарным хозяйствам. 1,5 миллиона мелких ферм дают 15 % объема продаж сельхозпродукции, а 0,6 миллиона дают 85 %. Но и эти 0,6 миллиона хозяйств неодинаково продуктивны. 30 тысяч крупных товарных ферм, с объемом продаж более 0,5 млн долларов, дают 30 % всего объема продаж, и еще 70 тыс., с объемом 0,25-0,5 млн долларов, дают еще 17 %. В итоге 100 тысяч крупных ферм дают почти половину всей сельхозпродукции [64].

Очевидно, ратуя за перевод сельского хозяйства на фермерский вариант, наши либеральные экономисты не потрудились изучить опыт развитых стран в отношении оптимального размера этих хозяйств. Это уже не говоря о том, что вся структура сельхозтехники в России была ориентирована на крупные хозяйства (производительность, маневренность и стоимость комбайнов, тракторов и т.п.), а техники для мелких хозяйств просто не существовало и организовать ее производство в одночасье было невозможно.

Утверждая, что российское колхозное хозяйство является «черной дырой», реформаторы не потрудились сопоставить хотя бы урожайность в нашей стране с другими странами. Если мы посмотрим данные табл. 4.2, то мы не найдем подтверждения разговорам о низкой продуктивности советского сельского хозяйства.

Урожайность важнейших культур (ц/га) в 1989 году

| Страны | Пшеница | Подсолнечник | Хлопчатник |
|-----------|---------|--------------|------------|
| СССР | 18,3 | 15,8 | 8 |
| США | 22 | 11 | 6,9 |
| Аргентина | 19,8 | 14,7 | 3,9 |
| Бразилия | 16,6 | — | 3,2 |

Если еще учесть несопоставимые почвенно-климатические условия, то можно отметить очень высокую продуктивность советского сельского хозяйства. А если взять более менее сопоставимые с США условия Украины, где в последние советские годы собирали стабильно 34-36 центнеров пшеницы с га, то разговор об ущербности советского сельского хозяйства вообще становится нелепым. Это не значит, что в этой сфере не было недостатков. Их было много. Но надо было устранять недостатки, а не менять форму собственности.

Даже при совершенно несопоставимых почвенно-климатических условиях колхозы позволяли получать продукцию с более низкой себестоимостью по сравнению с фермерскими хозяйствами. У того же Кара-Мурзы приведена средняя себестоимость тонны зерна в 1985-89 годах 95 руб. (в долларах по официальному курсу того времени около 130 долларов), а во Франции она составляла 207 долларов, в ФРГ 244, Англии 210 и в Финляндии 482 доллара.

Себестоимость тонны молока в колхозах была 330 рублей, а у фермеров США 331 доллар. Это при том, что в США в основном скот кормится на пастбищах, а у нас 6-7 месяцев в году стойловое содержание, которое требует значительно больших затрат на корм. Если животноводство в США в 1980 году получало 282 млн т пастбищных кормов, то в СССР животноводство получило 67 млн т.

Разве эти цифры не являются подтверждением эффективности колхозного хозяйства?

Есть, наконец, еще одно чрезвычайно важное обстоятельство, заставляющее большинство развитых стран в той или иной степени дотировать свое сельское хозяйство. Этим обстоятельством является необходимость обеспечивать продовольственную безопасность. Вопросы экономической безопасности вообще и продовольственной в частности при современном уровне глобализации экономики становятся все более актуальными. Дело в том, что уровень международного разделения труда сегодня таков, что с чисто рыночных позиций во многих странах, а в России тем более, из-за ее особо тяжелых почвенно-климатических условий, производить сельскохозяйственную продукцию невыгодно. Себестоимость одной тонны зерна, безусловно, выше в Германии, чем в США, несмотря на то, что и там, и там достаточно высокий уровень энерговооруженности сельского хозяйства и одна и та же форма собственности. Потому и дотации в Германии в 10 раз больше. Зачем же, спрашивается, Германское государство вмешивается в экономику, вопреки представлениям

экономистов-неоклассиков, вместо того, чтобы позволить своим бауэрам разориться, раз они неспособны конкурировать с американскими фермами. Покупали бы зерно у американцев, а высвободившееся население использовали в промышленности при производстве первоклассной немецкой продукции. Экономически это было бы рациональнее, чем с большими издержками, как в США, производить пшеницу. Или почему японцы, производящие рис с колоссальными по сравнению с американскими затратами, не хотят покупать его у американцев, доплачивая своим сельхозпроизводителям огромные дотации (на уровне 97 % себестоимости).

Причина везде одна – обеспечение продовольственной безопасности. Членство в ВТО, Евросоюзе не гарантирует стране того, что при неблагоприятном стечении обстоятельств она сможет закупить такое количество продуктов питания, которые необходимы для приемлемого уровня обеспечения населения продовольствием. Поэтому считается аксиомой необходимость для каждой страны обеспечивать себя продовольствием на 2/3 по жизненно-важным продуктам питания (хлеб, мясо, яйца, сахар, картофель и т.п.).

4.1.5. О полезности безработицы с позиции рыночных реформаторов

Одной из любимых тем реформаторов были разговоры о том, что полная занятость, которая обеспечивалась социалистической экономикой, есть зло. Министр финансов в правительстве Гайдара Федоров с мечтательной улыбкой заявлял по телевидению в конце 1992 года, что хорошо бы иметь миллионов 10 безработных. Это было бы полезно для экономики. И что удивительно. Это людоедское заявление не вызвало бурю возмущения, никто не потребовал отставки Федорова, как это было бы в любой европейской стране. Общественное сознание было настолько дезориентировано, что заявление о полезности безработицы не воспринялось как антигуманное, направленное против права личности на труд.

Чем же обуславливали либерал-реформаторы полезность безработицы?

Во-первых, тем, что безработица создает резерв трудовых резервов, который необходим для динамичного развития экономики, для саморегулирования со свободным перетоком капиталов в те отрасли, которые в данный момент наиболее рентабельны. При полной занятости, говорят они, невозможно быстро запустить новое наиболее выгодное производство, потому что для него неоткуда взять работников. А когда есть армия безработных, то из нее легко рекрутировать необходимое для новых предприятий количество работников.

Во-вторых, тем, что наличие безработных позволяет жестко требовать прилежания от работающих. Опасение оказаться без работы, поскольку на места работающих масса претендентов, по их мнению, лучший стимулятор к повышению исполнительности, добросовестности. За счет более высокой производительности труда работающих, утверждают поклонники безработицы, компенсируется неучастие в экономической деятельности безработных. Общество в результате выигрывает.

В-третьих, тем, что полная занятость позволяет объединенным в профсоюзы работникам добиваться повышения заработной платы, а рост зарплаты ведет к росту цен. Полная занятость, говорят они, предпосылка инфляции.

Этими, не лишенными на первый взгляд смысла рассуждениями в конце восьмидесятых – начале девяностых годов были заполнены все виды средств массовой информации. Немалая часть наших граждан стала считать, что полная занятость действительно вредна. Пусть лодыри, неквалифицированные работники окажутся за бортом. Зато добросовестные труженики, а себя каждый причислял именно к таковым, будут лучше жить. Величайшее достижение социалистической экономики, заключающееся в обеспечении каждого желающего и способного к труду рабочим местом, потеряло в глазах многих граждан привлекательность.

И это в то время, когда в развитых странах большинство экономистов, кроме неоклассиков, обучавших Гайдара и его команду, давно уже поняли, что безработица не только создает социальную нестабильность, но и тормозит экономическое развитие. Это мнение стало настолько общепринятым, что на совещании глав правительств в Канаде, в котором участвовал наш премьер-министр Черномырдин, была принята резолюция, призывающая все страны стремиться к ликвидации безработицы.

В чем же ошибочность рассуждений неоклассиков о безработице? Эти рассуждения, если не принимать во внимание их бесчеловечность, были более менее справедливы до научно-технической революции и меньшей концентрации производства.

Во-первых, даже имея трудовые резервы, невозможно быстро укомплектовать вновь создаваемые или расширяемые производства работниками требуемой квалификации. Не существует единого рынка труда. Он разбит на сегменты. Давно прошли те времена, когда достаточно было предложить приемлемую заработную плату, чтобы привлечь работников. Это подтверждается и отечественным, и особенно зарубежным опытом. При наличии армии безработных высокотехнические производства испытывают постоянный дефицит работников.

Подготовка специалистов занимает столько времени и так дорого стоит, что свободный перелив рабочей силы может касаться только работников низкой квалификации. Но именно они-то и не нужны современному производству, и потому армия безработных в основном из них и состоит. Японская система «пожизненного найма» не случайно привлекает все большее внимание в развитых странах. То, что инвестиции в человеческий капитал самые эффективные, известно всем, но не все в состоянии их осуществлять, поскольку для предприятия с высокой текучестью кадров это бессмысленно.

Во-вторых, для высокотехнических современных производств мало дисциплинированности работников. От них требуется большее, а именно творческое участие в производстве, особенно на тех рабочих местах, где труд носит преимущественно умственный характер. Страх потерять работу может повышать исполнительность, но никак не стимулирует творчество. То, что «страх — яд для мозгов», сегодня не вызывает сомнений. Поэтому многие специалисты по управлению, руководители-практики приходят к

убеждению, что страх, приемлемый как метод мотивации для неквалифицированного труда, совершенно неэффективен для творческого труда на современном производстве. Соответственно опасение потерять работу вызывает лишь безразличие к интересам предприятия и не может быть стимулом к творческому участию в производственном процессе, без которого невозможен успех условиях напряженнейшей конкуренции на насыщенном рынке.

В-третьих, полная занятость является одним из условий социальной стабильности. Только при этом гарантируется право на труд, являющееся одним из неотъемлемых прав человека.

Изложенные доводы, по нашему мнению, позволяют считать полную занятость одной из обязательных экономических целей. В России эта цель должна быть еще дополнена требованием полной занятости не только в масштабах страны, но и по месту проживания. При отсутствии вакантного жилья миграция внутри страны оказывается чрезвычайно затрудненной. Человеку, потерявшему работу в Шадринске, не будет легче от того, что есть рабочие места в Каменск-Уральском, если он не обеспечен там жильем. Это дополнительное требование значительно усложняет проблему, но не принимать его во внимание — значит уходить от реальности.

Конечно, полная занятость не означает, что 100 % способного к труду населения постоянно заняты. Считается приемлемым по оценкам Международной организации труда (МОТ) уровнем, когда безработица не превышает 1-2 %. Какая-то часть людей всегда может временно не работать по различным причинам. Это может быть перемена места жительства, перемена мета работы, семейные обстоятельства. Опыт динамично развивающихся стран, таких как Япония, Корейская республика, подтверждает, что низкая безработица не мешает достичь высокой производительности общественного труда.

Следовательно, и эта идея о полезности безработицы реформаторов оказалась ложной, совершенно не соответствующей реалиям современной рыночной экономики, к созданию которой они вроде бы стремились.

4.1.6. Реформы должны проводиться мгновенно

Еще один из постулатов реформаторов заключался в том, что реформы должны проводиться мгновенно, чтобы возврат к прошлому был невозможен. Была даже расхожая фраза: «Пропасть нельзя перепрыгнуть в два прыжка». Следовательно, надо было не поэтапно действовать, а мгновенно, решительно, не считаясь с тем, что не продумано, какими могут быть негативные последствия.

Любой специалист по управлению знает, что даже заведомо полезные изменения могут привести к провалу, если они не подготовлены и проводятся поспешно.

Конечно, бывают экстренные ситуации, когда нет времени на постепенные, плавные, продуманные и всеми участниками заранее осознанные изменения.

Примером таких спешно проводимых изменений была в нашей стране коллективизация сельского хозяйства. Правильно задуманная, но спешно

проводимая, она сопровождалась огромными материальными и моральными потерями, о которых с таким смакованием говорят критики советского строя. Но тогда для спешки были объективные причины – внешняя угроза в случае промедления с индустриализацией, которая не могла быть проведена в сжатые сроки без немедленной коллективизации. Мы написали об этом в первой главе. Но для спешного развала социалистической экономики никаких причин не было. Экономической катастрофы, обвального спада производства не было. Наоборот, все это наступило после разрушения социалистической экономики. Даже если отбросить на момент целесообразность самого отказа от социалистического способа производства, то и в этом случае налицо бессмысленность установки на мгновенное преобразование очевидна. Уж если решили приватизировать крупные предприятия, то надо было подготовить правовые условия, продумать, чтобы собственность не попала за бесценку в нечистоплотные руки.

Если решили отказаться от государственного распределения товаров, то надо было подумать о создании структур, которые могли бы осуществлять эти функции.

Не было бы того коллапса, в котором оказались предприятия, в один день лишившиеся заказчиков. Что за пропасть разверзлась, что ее надо было перепрыгивать и почему перепрыгивать, а не построить мост, если уж надо перебираться на другую сторону.

Сегодня, пятнадцать лет спустя, рассказывают басни о том, что если бы не решительные действия ельцинско-гайдаровской команды, то в России наступил бы голод и гражданская война. Иначе как баснями это назвать нельзя, потому что из табл. 4.3 видно, что объем производства продуктов питания даже в 1989 году, не лучшем по результатам в социалистической экономике, был выше, чем после мероприятий по спасению.

Таблица 4.3

Производство основных продуктов питания на душу населения (в кг) в 1989 году

| Страны | Пшеница | Картофель | Мясо | Молоко | Масло | Яйца (шт.) |
|--------|---------|-----------|------|--------|-------|------------|
| РСФСР | 304 | 229 | 68,4 | 378 | 6,3 | 332 |
| США | 223 | 68 | 120 | 264 | 2,2 | 270 |
| Англия | 243 | 111 | 66 | 258 | 2,4 | 214 |

Безобразно решались вопросы распределения, был создан разрыв между денежными средствами, которые население было готово потратить на потребительские товары, и их количеством. Все это создавало ажиотаж, но продукты-то потреблялись в количестве, большем чем после реформирования. О каком же голоде могла идти речь? Надо было убрать перекосы, создавшие

дефицит. И многие известные экономисты, такие как Гелбрейт, Леонтьев, Стиглиц, предупреждали об опасности шоковой терапии.

Даже многие из тех российских и зарубежных экономистов, которые являлись ярыми сторонниками отказа от социализма, но имеют какое-то представление о реальной экономике, были противниками поспешности. Так, например, профессор Майкл Интрилигейтор (университет Лос-Анжелеса), много раз бывавший в нашей стране и написавший о ней немало статей в крупных журналах, на съезде Американской экономической ассоциации, объединяющей большинство ученых-экономистов США, состоявшейся в Вашингтоне в 1995 году, заявлял: «Как случилось, что советская экономика, еще недавно вторая по величине в мире, ныне оказалась в экономическом коллапсе? Ответственность за это несет навязанная России политика. Дело в ненужной поспешности, и в неверной последовательности реформ. Начинать надо было с постепенного создания рыночной инфраструктуры, то есть заложить прочные правовые основы, создать солидные, а не спекулятивные торговые и банковские учреждения, обеспечить условия для нормальной конкуренции, позаботиться о социальной защите населения» [68].

Такую последовательность Интрилигейтор назвал аббревиатурой ИКГ – институты, конкуренция, государство. Роль государства при переходе к рынку он считал самой важной, можно считать ведущей. Бесконтрольная рыночная анархия для России, по его мнению, неприемлема. «На заседаниях в Вашингтоне было признано, что американским кейнсианцам надо срочно подключиться к выработке более правильной экономической политики. Группа выдающихся ученых, нобелевских лауреатов, специалистов антисаксовского толка выразили готовность помочь» [68].

Но ни официальный Вашингтон, ни Москва не поддержали эту инициативу.

Что же заставляло спешить реформаторов? Похоже, что главной целью было добиться необратимости. Не повысить эффективность экономики и улучшить жизнь народа, а обеспечить невозможность реставрации социализма – вот в чем заключалось их кредо. Ради этой политической цели пожертвовали экономикой и благополучием людей.

Когда всем стало очевидно уродливое устройство экономики, порожденной этим реформированием, они оправдывались тем, что капитализм всегда вначале ужасен, а потом постепенно становится более цивилизованным.

4.2. Результаты полного демонтажа социалистической экономики России

В 2003 году вышла чрезвычайно полезная работа С.Ю. Глазьева, С.Г. Карамурзы и С.А. Батчикова «Белая книга. Экономические реформы в России в 1991-2001 гг.» [69], в которой авторы на основании официальных статистических

материалов дали объективную картину итогов реформирования российской экономики. Поскольку для целей данной работы эта картина необходима, мы приведем некоторые из этих материалов, не ссылаясь более в этом параграфе на источник их происхождения.

Начнем с данных, касающихся динамики производства промышленной продукции

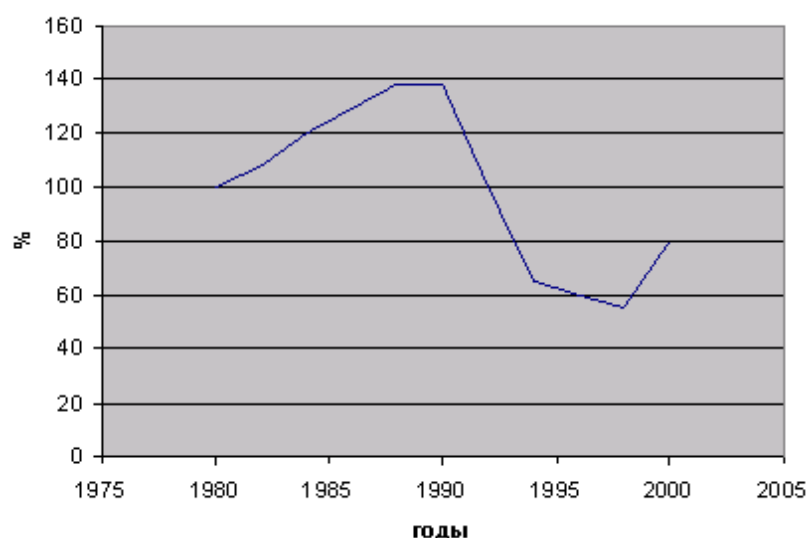


Рис. 4.2. Объем производства промышленной продукции в РСФСР и РФ (в сопоставимых ценах, 1980 = 100 %)

Учитывая масштаб, на графиках для упрощения не отражены некоторые отклонения от линейных зависимостей. Важно увидеть закономерности, заключающиеся в том, что до реализации в жизнь горбачевско-рыжковских преобразований шел неуклонный рост. Это была та самая пора «застоя». Начиная с 1988 года, когда принялись разрушать сущность социалистической экономики, рост замедлился. Вот этот замедленный рост по всем канонам эконометрики следовало назвать «стагнацией». Следовательно, перестройщики, поднявшие шум по поводу недопустимости «застоя», добились вместо обещанного ускорения смены не очень бурного роста стагнацией. Ну, а ельцинско-гайдаровская команда, демонтировавшая социалистическую систему до основания, привела экономику к катастрофе.

За четыре года, как видно на рис. 4.2, произошел обвал от 135 % до 65 %. Такого падения объемов промышленного производства не было даже в 1941-42 годах, когда значительная часть промышленных предприятий, находившихся на оккупированных территориях, была демонтирована и эвакуирована на восток.

И только с 1998 года, когда правительство Примакова устранило некоторые особо пагубные извращения, начался восстановительный рост, позволивший в 2000 году выйти на уровень 80 % от 1980 года.

Далее мы увидим, что при отличиях в цифрах характер динамики важнейших показателей практически одинаков в производстве электроэнергии, стали, добычи нефти, производстве машиностроительной продукции.

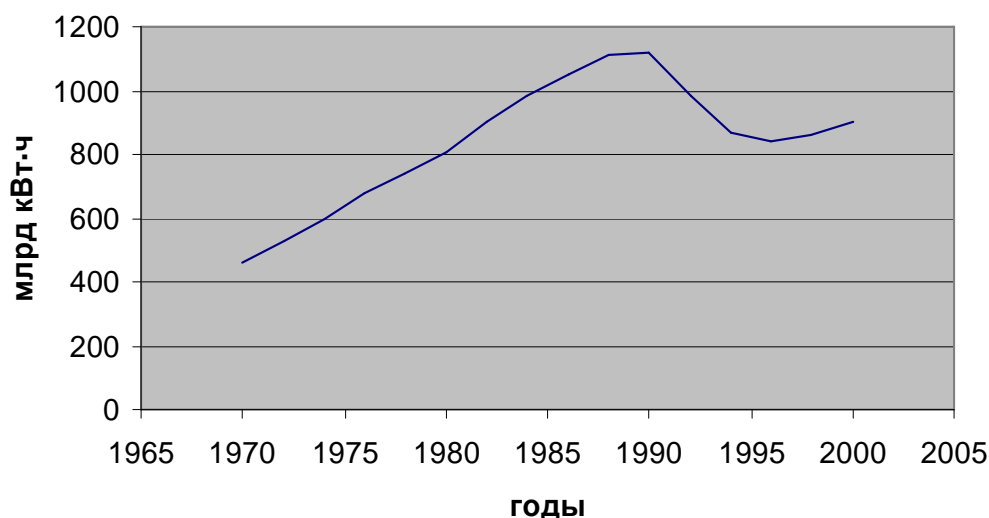


Рис. 4.3. Производство электроэнергии, млрд. кВт·ч

Конечно, в производстве электроэнергии, как видно на рис. 4.3, спад не такой крутой, как в промышленности. И это, во-первых, потому что значительная часть

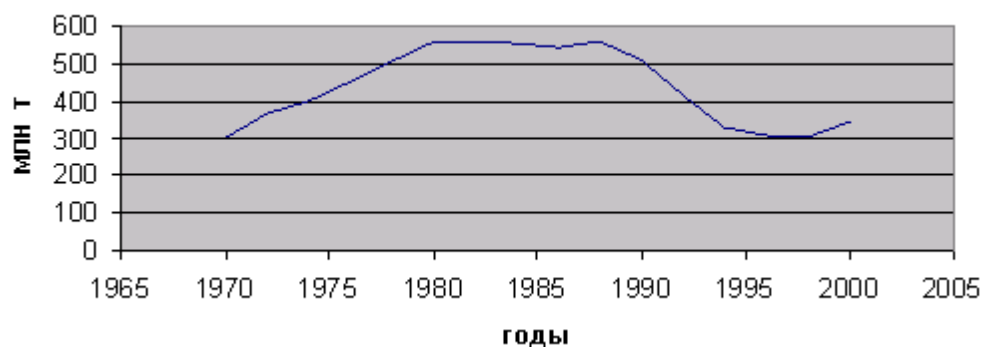


Рис. 4.4. Объем добычи нефти в РСФСР и РФ, млн т

потребления электроэнергии связана в нашей северной стране с минимальными условиями выживания и, во-вторых, потому, что единый энергетический комплекс тогда еще не был разрушен.

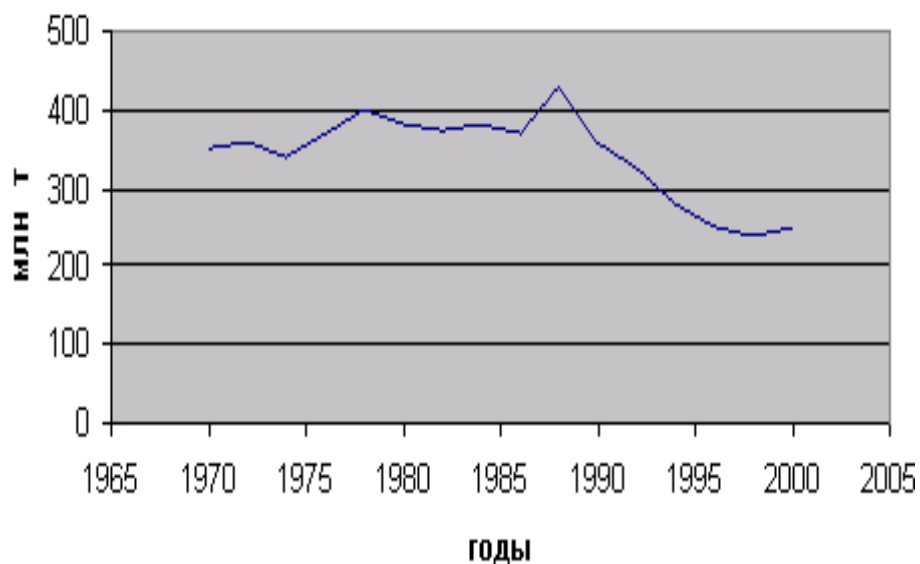


Рис. 4.5. Объем добычи угля в РСФСР и РФ, млн т

По иронии судьбы именно шахтеры, самые яростные и активные сторонники Ельцина, больше всего пострадали от организованных им преобразований. Но когда они месяцами стучали касками по мостовой у Кремля, требуя выволить их из бедственного положения, их кумир не слышал этих требований.

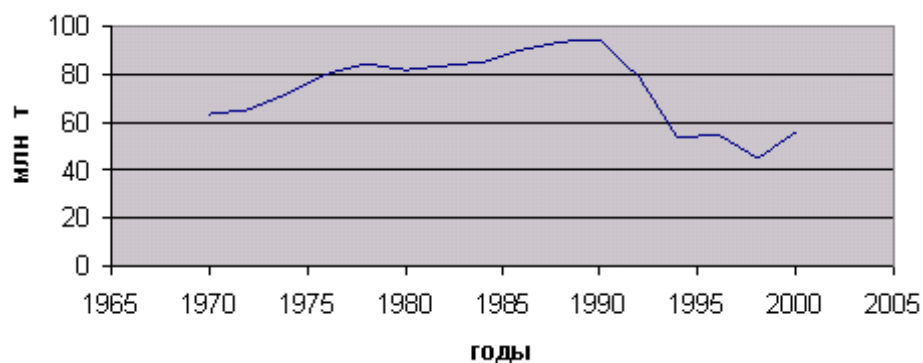


Рис. 4.6. Производство стали в РСФСР и РФ, млн т

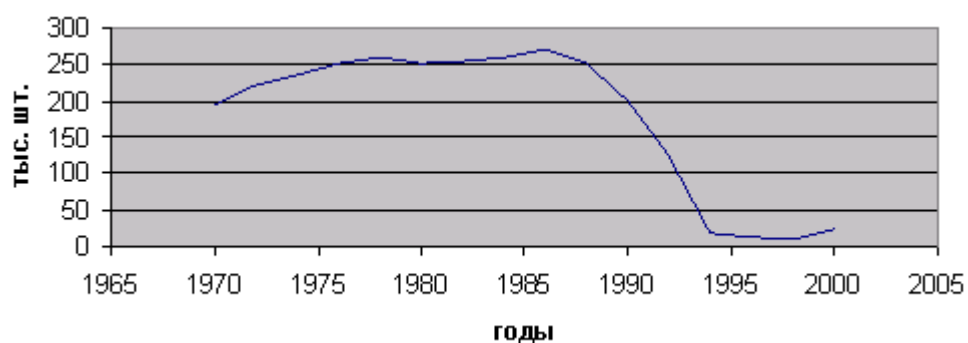


Рис. 4.7. Производство тракторов в РСФСР и РФ, тыс. шт.

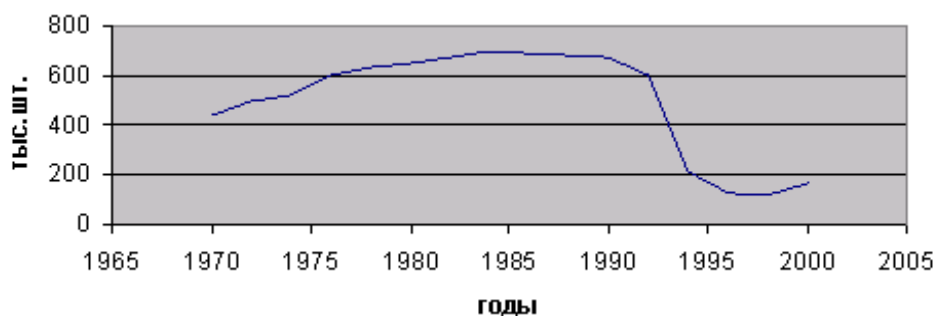


Рис. 4.8. Производство грузовиков в РСФСР и РФ, тыс. шт.

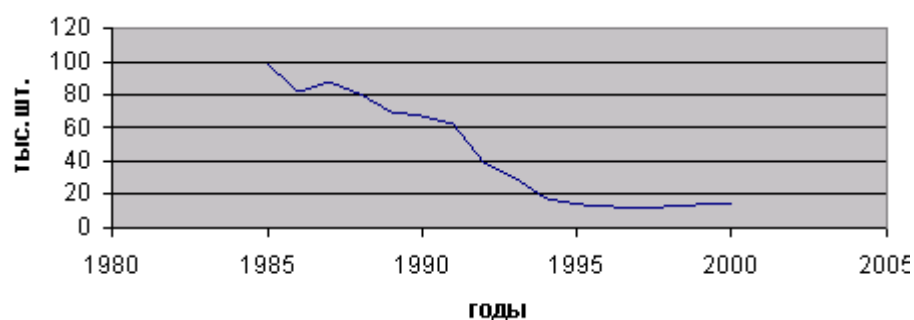


Рис. 4.9. Производство металлургических станков в РСФСР и РФ, тыс. шт.

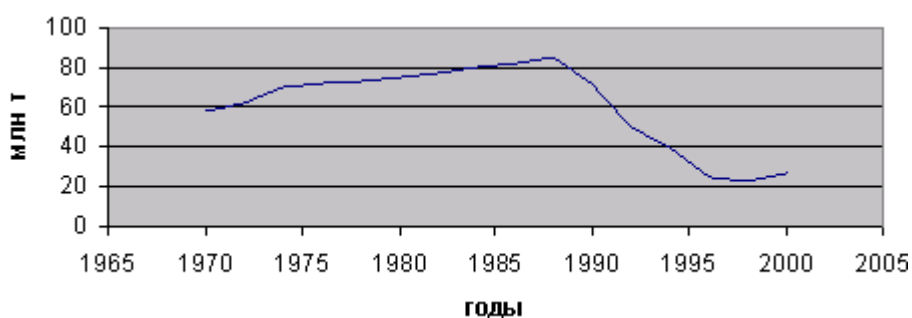


Рис. 4.10. Производство цемента в РСФСР и РФ, млн т

Таких графиков в «Белой книге» великое множество, и на всех одна и та же картина – неуклонное возрастание до перестройки, затем стагнация во время перестройки и обвальное падение вследствие полного демонтажа социалистической экономики.

Мы привели только несколько графиков, характеризующих особенно важные для народного хозяйства виды продукции производственно-технического назначения.

Что же послужило причиной катастрофического падения добычи нефти, производства стали, тракторов, станков и т.п.? Потребность в этой продукции не уменьшилась. Производственные мощности не разрушились за 2-3 года.

Разрушился процесс товарообмена – вот в чем причина. Не смена формы собственности повлияла на падение производства. Не исчезновение государственного планирования. Пагубные последствия этих преобразований стали сказываться позднее. А разрушение товарообмена сказалось мгновенно. Причины разрушения товарообмена описаны в предыдущем параграфе – баснословная инфляция, оставившая предприятия без оборотных средств, стремительное отставание денежной массы от совокупной стоимости товаров и разрушение связей между участниками товарообмена вследствие ликвидации государственной системы распределения.

Можно ли было избежать этой катастрофы, отказавшись от социалистической экономики? Безусловно, можно было бы избежать. Это как раз тот случай, когда после того не значит вследствие того.

Хотя автор убежден в преимуществе социалистической экономики и ошибочности решения об отказе от нее, но не настолько субъективен, чтобы связывать катастрофу с этим решением. Если бы переход к рыночным отношениям проводился продуманно, без экономически не оправданной поспешности, то потери были бы не столь катастрофическими.

Стремление обеспечить необратимость реформ, как самоцель деятельности ельцинско-гайдаровской команды, оказалось важнее благополучия страны. Стремясь разрушить социалистическую систему хозяйствования, развалили экономику. Это напоминает действия одного городничего екатерининских времен, который ради избавления от тараканов сжег город.

Теперь рассмотрим динамику производства некоторых видов продукции потребительского назначения в эти же девяностые годы.

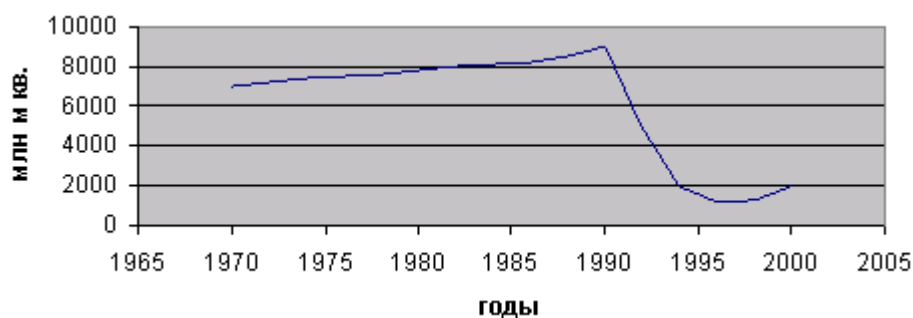


Рис 4.11. Производство тканей всех видов в РСФСР и РФ, млн м²

Конечно, можно утешать себя тем, что, несмотря на почти шестикратное сокращение объемов производства ткани, в магазинах не исчезли ткани и товары из них. Вопрос только в том, смогли ли все, кому эти товары нужны, их купить. Или произошло снижение спроса из-за низкой покупательской способности, и каково происхождение тех товаров, которые оказались на полках магазинов? Они стали почти полностью импортными.

Если по поводу падения производства тракторов многие либерал-реформаторы призывали не огорчаться, потому что, дескать, тракторов

в советское время производили больше, чем надо, то по поводу производства тканей и других непродовольственных товаров такого сказать никак нельзя. Нашли другое объяснение. В одночасье разрушили легкую промышленность и сказали так им и надо, производителям непродовольственных потребительских товаров, потому что они делали их неконкурентоспособными по сравнению с импортными по качеству. С обвинением по поводу недостаточного уровня качества нельзя не согласиться. Но импортозамещение в этой сфере должно было регулироваться с помощью пошлин таким образом, чтобы дать возможность отечественным производителям повысить качество, а не прекратить существование. Помимо того, что в этой сфере трудились миллионы граждан, оказавшихся безработными, для любой страны обеспечение жизненно необходимыми товарами в минимально необходимом количестве является вопросом экономической безопасности. Для такой северной страны, как Россия, производить всего 10-15 % от потребного количества тканей, трикотажа, одежды, обуви и т.п. совершенно недопустимо.

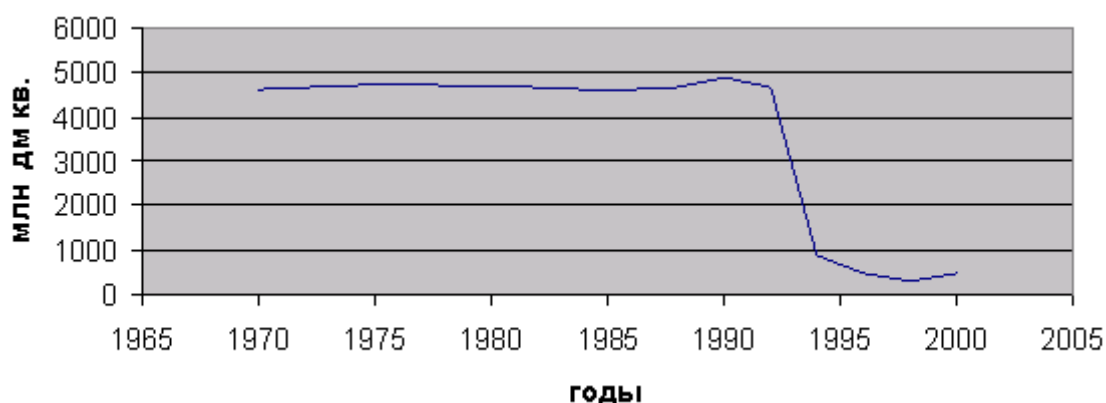


Рис. 4.12. Производство кож. товаров в РСФСР и РФ, млн дм²

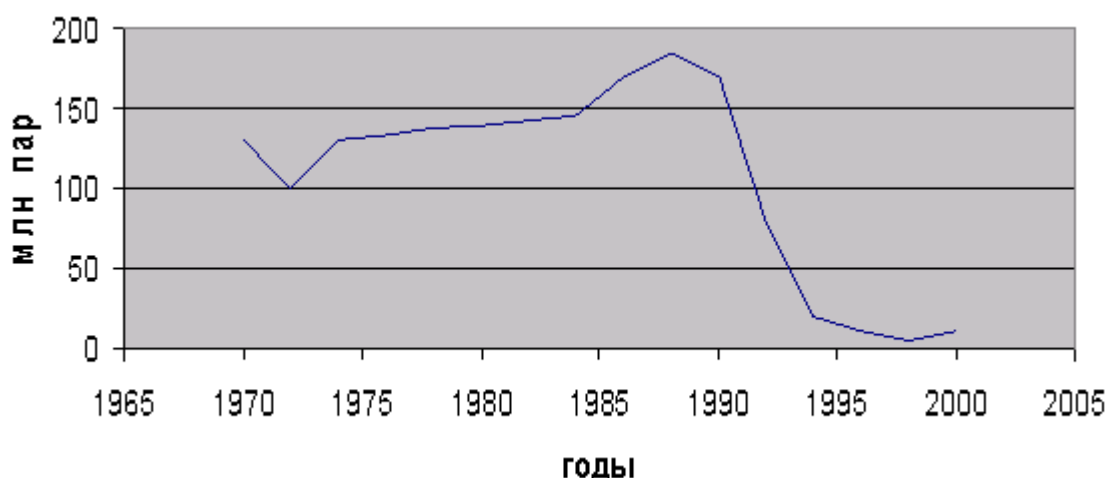


Рис. 4.13. Производство детской обуви в РСФСР и РФ, млн пар

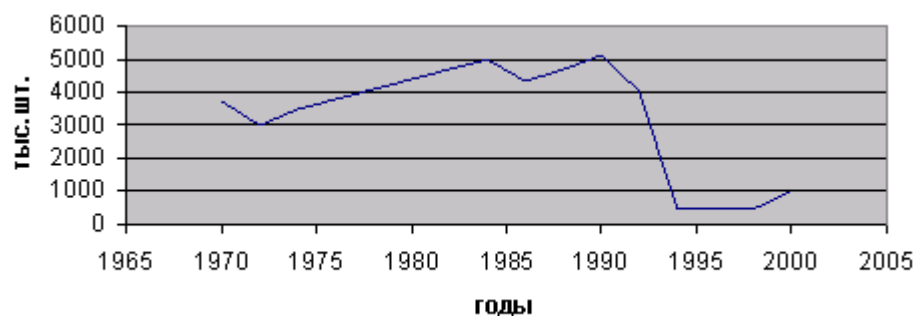


Рис. 4.14. Производство телевизоров в РСФСР и РФ, тыс. шт.

На примере телевизоров, холодильников, стиральных машин, велосипедов, мотоциклов и других товаров потребительского непродовольственного назначения наблюдается та же картина. И здесь уже недостаточным является объяснение спада производства тем, что эти товары вытеснены импортными, более качественными. Например, производство телевизоров упало на 3 миллиона штук, а импорт составил около 0,6 млн. Значит на 2,4 млн. штук уменьшилось удовлетворение потребностей. Наблюдая изобилие телевизоров в магазинах, которым гордятся реформаторы, этого снижения степени удовлетворения потребностей нельзя не заметить.

Дело в том, что, во-первых, у граждан исчезли средства для приобретения товаров, без которых можно существовать – телевизоров, стиральных машин, мотоциклов, велосипедов и т.п. Хотя это существование менее комфортное. Во-вторых, причиной спада является отсутствие оборотных средств у производителей и посредников. В нормальных условиях оптовая и розничная торговля, приобретая, например, холодильники, оплачивает заводу-производителю обычно не позднее чем через месяц приобретенную партию. Но, не имея оборотных средств, торговая организация способна оплатить партию только тогда, когда сама продаст холодильники населению. А на это может уйти несколько месяцев. Завод-изготовитель не может столько ждать, так как у него у самого нет оборотных средств для приобретения материалов, оплату услуг и зарплату. Да и инфляция обесценивает за эти месяцы задолженность. В результате производство останавливается или сокращается до немыслимо низкого уровня. Достаточно технологичные производства электроники, машиностроения, электротехнической, приборостроительной промышленности, выпускавшие эти товары потребительского назначения, оказались разрушенными и находятся в таком состоянии до сих пор.

Нельзя не согласиться с авторами «Белой книги» в том, что развал мотоциклетного производства – это сокрушительный удар по образу жизни наименее обеспеченной части населения, в первую очередь сельского. Будучи предметом массового пользования, мотоцикл сыграл в России важную роль в формировании современного молодого человека, так как это транспортное

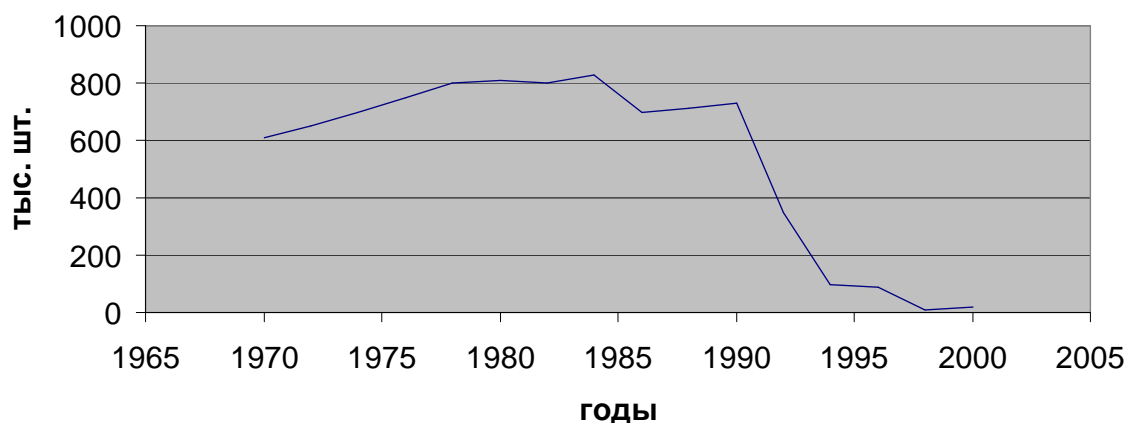


Рис. 4.15. Производство мотоциклов и мотороллеров в РСФСР и РФ, тыс. шт.

средство, требующее от человека весьма сложных знаний и умений и высокой ответственности. Особенно большую роль он играл в сельской местности, лишенной хороших дорог. Никакого импортозамещения здесь не произошло. Просто люди лишились мотоциклов как транспортного средства для перемещения и перевозки мелких грузов. В целом развал легкой промышленности значительно ухудшил качество жизни значительной части населения страны и оставил без работы жителей целых районов – например, Ивановской области – исторически сложившегося центра ткачества в России. Безработными оказались не лодыри, как вещали когда-то о потенциальных безработных «демократы», типа Федорова – министра финансов в гайдаровском правительстве, а великолепнейшие профессионалы, поколениями работавшие в текстильной промышленности. Когда без сбыта оказался Ирбитский мотоциклетный завод, выпускавший прекрасные тяжелые мотоциклы, за которыми охотились в деревнях больше, чем за «Жигулями», то без работы оказался тоже целый коллектив, несмотря на то, что его продукция пользовалась спросом.

Рассмотрим динамику производства продовольственных товаров

Опять-таки все статистические данные заимствованы из «Белой книги».

Таблица 4.4

Основные показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий

| № | Показатели | 1990 | 1999 | 2000 |
|---|--|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Число предприятий на конец года, тыс. шт. | 25,8 | 27,3 | 27,6 |
| | Число работников в сельскохозяйственном производстве, млн. | 7,5 | 4,4 | 4,7 |
| | Сельскохозяйственные угодья, млн. га | 202,4 | 152,7 | 149,7 |
| | Посевная площадь, млн. га | 112,1 | 73 | 69,1 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|-------|-------|-------|
| 2 | Число работников в сельскохозяйственном производстве, млн чел. | 7,5 | 4,4 | 4,7 |
| 3 | Сельскохозяйственные угодья, млн га | 202,4 | 152,7 | 149,7 |
| 4 | Посевная площадь, млн. га | 112,1 | 73 | 69,1 |
| 5 | Поголовье скота (на конец года), млн. голов | | | |
| | • крупного рогатого скота | 45,3 | 17,3 | 16,4 |
| | • свиней | 27,1 | 9,5 | 8,2 |
| 6 | Производство продукции, млн т | | | |
| | • зерна (в весе после доработки) | 113,5 | 47,8 | 55,7 |
| | • картофеля | 10,1 | 2 | 1,9 |
| | • скота и птицы (в убойном весе) | 7 | 1,6 | 1,7 |
| | • молока | 41,4 | 15,8 | 15,5 |
| | • яиц, млрд шт. | 36,6 | 13,2 | 24,1 |
| 7 | Шерсти, тыс. т | 169 | 15 | 15 |

Таблица 4.5

Производство некоторых видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения РСФСР и РФ

| № | Продукция | 1990 | 1995 | 1999 | 2000 |
|---|--------------------------------------|------|------|------|------|
| 1 | Картофель, млн т | 20,4 | 35,9 | 28,8 | 31,4 |
| 2 | Овощи, млн. т | 3,1 | 8,3 | 9,5 | 9,7 |
| 3 | Скот и птица (в убойном весе), млн т | 2,5 | 2,8 | 2,6 | 2,6 |
| 4 | Молоко, млн т | 13,3 | 16,3 | 16 | 16,4 |
| 5 | Яйца, млрд шт. | 10,3 | 10,2 | 9,8 | 9,8 |
| 6 | Шерсть, тыс. т | 56 | 48 | 23 | 23 |

Учитывая, что вклад фермерских хозяйств, на которые делали ставку реформаторы, в суммарное производство сельскохозяйственной продукции, оказался мал (около 2,5 %), то по этим двум табл. 4.4 и 4.5 можно судить о состоянии сельского хозяйства после десятилетия ельцинских реформ. Такого краха не было даже после войны. Возьмем производство мяса. Оно в сельхозпредприятиях уменьшилось в 4 раза. По молоку уменьшилось производство в 3 раза. А ведь именно из-за недостатка мясомолочных продуктов наибольшей критике подвергалось социалистическое сельское хозяйство.

Теперь же, когда производство сократилось в 3-4 раза, с восторгом говорят они об отсутствии очередей за этими продуктами, как о свидетельстве полного удовлетворения запросов населения. А то, что многие россияне оказались неспособными покупать мясомолочные продукты в потребном количестве из-за

низких доходов, при этом умалчивается. Даже то уменьшившееся производство мясомолочной продукции теперь обеспечивалось с гораздо большими трудозатратами, потому что 2/3 его производится на подворьях, а не на предприятиях, то есть при полном отсутствии современной техники. Скот забивали на подворьях и мясо продавали на дорогах и в подворотнях в антисанитарных условиях. Деиндустриализация страны сопровождалась регрессом в сельскохозяйственном производстве. Сегодня мало кто помнит эмоциональное заявление Ельцина в начале 1991 года о том, что если бы весной 1991 года ему разрешили раздать землю крестьянам, то к осени эти крестьяне-фермеры накормили бы страну. Тогда ему еще мешал пресловутый центр, то есть СССР. Но в 1992 году ему уже никто не мешал. Но оказалось, что и к 2000 году фермеры страну накормить не смогли. Зато мы стали в несколько раз меньше есть отечественных мясомолочных продуктов и радоваться отсутствию очередей за ними.

Что же послужило причиной такого обвального падения сельскохозяйственного производства? Ведь смена формы собственности на объем производства практически не могла повлиять. Колхозы и совхозы остались основой производства в сельском хозяйстве. Самый страшный удар понесла либерализация цен, вызвавшая инфляцию. В сельском хозяйстве с его длительным производственным циклом она особенно губительна. В полеводстве, продав осенью урожай по определенным ценам, приходится весь год приобретать все необходимое для деятельности (топливо, электроэнергию, запчасти и т.п.) по стремительно возрастающим ценам. Вырученных за урожай денег на это не хватает, а оборотных средств нет по тем же причинам, что и у промышленных предприятий. Приходится сокращать посевы. И так из года в год. При этом сельское хозяйство оказалось в тех же ножницах, что и фермерские хозяйства других стран с рыночной экономикой. Цены на нефтепродукты, электроэнергию, сельхозтехнику ему диктуют крупные корпорации, олигополисты или монополисты. А оно, состоящее из десятков тысяч предприятий, не может никому диктовать цены. Наоборот ему диктуют цены покупатели, объединенные в крупные структуры. Но там, на Западе, государство стоит на защите интересов малого бизнеса, а наше оказалось в роли наблюдателя. Если в США, как мы уже отмечали, при всей ультрарыночности американских экономистов-неоклассиков, государство устанавливает минимальные закупочные цены на пшеницу, то у нас ничего подобного не происходило. Снова наступала осень. Снова урожай продавался по ценам, хоть как-то покрывающим понесенные издержки. И уже через несколько месяцев оказывалось этих средств недостаточно, вследствие продолжающейся гиперинфляции, для обеспечения нормального производственного цикла. А банковский кредит в те годы стоил 60-70 % годовых, и поэтому использовать его в качестве источника оборотных средств было невозможно.

Так либерализация экономики и без смены формы собственности развалила сельское хозяйство.

В «Белой книге» приводятся цифры, потрясающе иллюстрирующие, как происходило это невмешательство в дела сельского хозяйства. В 1992 году

правительство России закупило у российского села 26,1 млн т зерна по 11,7 тыс. руб. (что по тогдашнему курсу составляло 28 долларов), а у западных фермеров оно купило 28,9 млн т по 143,9 долларов. Если бы эту разницу между ценами, заплаченными своим крестьянам и западным фермерам, составившую около 4,5 млрд долларов, направили на поддержку своего, а не чужого сельского хозяйства, то катастрофы удалось бы избежать. Но Гайдар с командой считали свое сельское хозяйство «черной дырой», в которую деньги вкладывать бессмысленно. А вот отдавать эти деньги в «черные дыры» других стран они видимо считали целесообразным.

Уменьшив в 2 раза производство зерна, как это видно из табл. 4.4, наша страна оказалась не в состоянии обеспечить фуражным зерном свое животноводство, и оно стало стремительно сокращаться, как это видно из той же табл. 4.4. Для того чтобы обеспечить хоть какой-то минимум удовлетворения потребностей в мясомолочной продукции, ее начали усиленно импортировать, облагодетельствовав тем самым западных фермеров, страдавших от перенасыщенности мирового рынка мясомолочной продукции, и создав угрозу продовольственной безопасности своей страны. И заодно лишили работы около 3 млн. граждан своей страны.

Теперь перейдем к динамике потребления продовольственных товаров в 90-х годах в РФ.

Сначала рассмотрим табл. 4.6.

Таблица 4.6

Потребление основных продуктов питания в России на душу населения, кг

| № п/п | Виды продукции | РСФСР в 1989 году | РФ в 1997 году |
|----------|---|----------------------|-------------------|
| 1 | Мясо и мясопродукты | 69 | 46 |
| 2 | Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко) | 396 | 229 |
| 3 | Яйца, шт. | 309 | 210 |
| 4 | Рыба и рыбопродукты | 21,3 | 9,3 |
| 5 | Сахар | 45,2 | 33 |
| 6 | Хлебные продукты | 115 | 118 |
| 7 | Картофель | 106 | 130 |

Из этой таблицы наглядно видно, что полный отказ от социалистической экономики не только не спас Россию от голода, которого не могло быть при уровне потребления 1989 года, но наоборот привел к резкому сокращению уровня потребления ценных для здоровья, особенно в северном климате, продуктов, таких как мясо, молоко, яйца, рыба. Уменьшение в 1,5-2 раза отбросило наших граждан по уровню потребления на 30-40 лет назад. Увеличилось лишь потребление картофеля, выращиваемого в личных хозяйствах. Но даже это в 1,5 раза сокращенное потребление обеспечивалось (и обеспечивается сегодня) за счет обильного импорта мясомолочной продукции. Если в 1980 году в РСФСР было импортировано (за вычетом экспорта) из-за рубежа 787 тыс. т мяса и

мясопродуктов, что составило 7,6 % потребления, то в 1997 году из стран вне СНГ было импортировано 1786 тыс. т мяса и мясопродуктов (за вычетом экспорта) или 12,2 кг на душу населения, что составляет уже 26,5 % потребления. А с учетом импорта из стран СНГ доля импортного обеспечения мясом, по сведениям многих источников, значительно превышает тот 30-40 % уровень, который необходим для продовольственной безопасности.

Конечно, можно утешать себя тем, что недостаточное обеспечение мясом и молочными продуктами это еще не голод. Но серьезный ущерб здоровью нации, особенно в северной стране, где требуется высококалорийное питание, безусловно, нанесен.

При этом если учесть резкое расслоение населения по доходам, то ясно, что потребление той половиной народа, которая оказалась ниже среднего уровня доходов, достигло крайне низких пределов, представляющих угрозу для биологического выживания.

Возник дефицит питания для многих граждан. Если горбачевская команда создала для всех очевидный дефицит в магазинах, вызвавший очереди и справедливое недовольство, то ельцинская команда создала невидимый на глаз, но значительно более опасный для здоровья **дефицит питания**. Стоять в очереди неприятно, унижительно, но не опасно для здоровья. Но когда городское население стало получать 55 г белка на 1 кг массы тела при установленном Всемирной организации здоровья (ВОЗ) безопасном уровне 75 г, то это уже вопрос не дискомфорта при приобретении продуктов, а начало физиологического изменения в организме и деградации здоровья. В «Белой книге» приводится любопытный измеритель соотношения доходов со стоимостью набора из 9 главных продуктов питания. На заработную плату в послевоенном периоде (1952 год) можно было приобрести около 14 наборов, в 1985 году 28,6 наборов, а в сентябре 1998 года 7,2 набора. Вот почему в магазинах оказались полные прилавки при угрожающем здоровью нации дефиците питания. Это главное «достижение» полного отказа от социалистической экономики в России. В 1999 году 10 % призывников отличались дефицитом веса. Дальше эта цифра возросла.

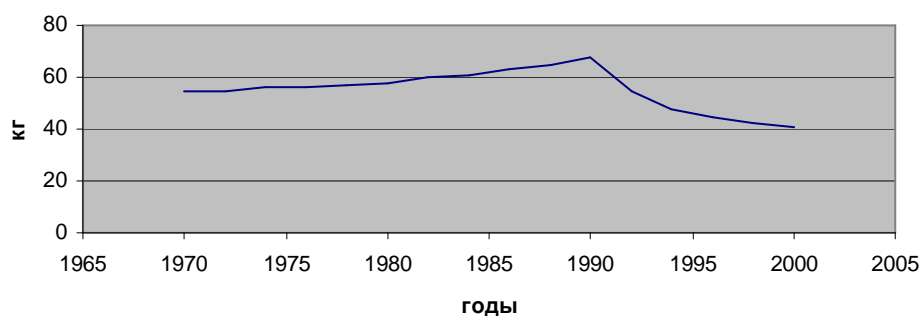


Рис. 4.16. Потребление мяса и мясопродуктов в РСФСР и РФ на душу населения в год, кг

Превышение спроса на мясо и мясопродукцию над предложением проявляется уже в начале 70-х годов. Потребление росло, как мы видим на рис. 4.16. Но темпы роста потребления отставали от темпов роста доходов граждан. И хотя в 70-х годах потребление на душу населения уже было выше, чем в 2000 году, стал все более ощутимо нарастать дефицит, вызывающий законное раздражение граждан. Если бы правители тогда не побоялись постепенно повышать цены на мясо, сдерживая, тем самым рост спроса, дефицит в торговле и очереди исчезли бы сами собой. Но этому непривлекательному, но разумному решению мешало пресловутое постановление ЦК КПСС 1961 года, в котором советскому народу обещано никогда впредь не повышать цену на мясо и мясопродукты. Это постановление, принятое по настоянию Хрущева после рабочих выступлений в г. Ростове-на-Дону, сопровождавшихся погромами и расстрелами, призвано было успокоить народ. Были даны абсолютно экономически непродуманные гарантии, и их соблюдение вызвало неоправданный дефицит. Потребление в РСФСР мяса на душу населения было выше, чем во многих развитых странах, потому что пропорция между ценой мяса и ценой многих других видов товаров была нарушена в сторону явного занижения цены на мясо. На рынке его свободно можно было купить за 5-8 рублей за кг, но это не устраивало наших граждан. Они стояли в очереди, чтобы купить по 2,2 рублей за кг. Было где купить дешево. А сейчас дешево купить нигде, и очередей нет. Если мы возьмем пропорцию между среднемесячной зарплатой и рыночной ценой мяса в начале 80-х годов, равную примерно 50, и сегодняшней зарплатой и ценой мяса в магазине, то окажется, что они примерно равны. Как тогда, так и сейчас такая пропорция не каждому открывает свободный доступ к мясу. Разница в том, что сейчас нет альтернативы в виде возможности постоять в очереди и купить при этом в два раза более дешевое мясо. Думается, что многие обрадовались бы появлению такой альтернативы.

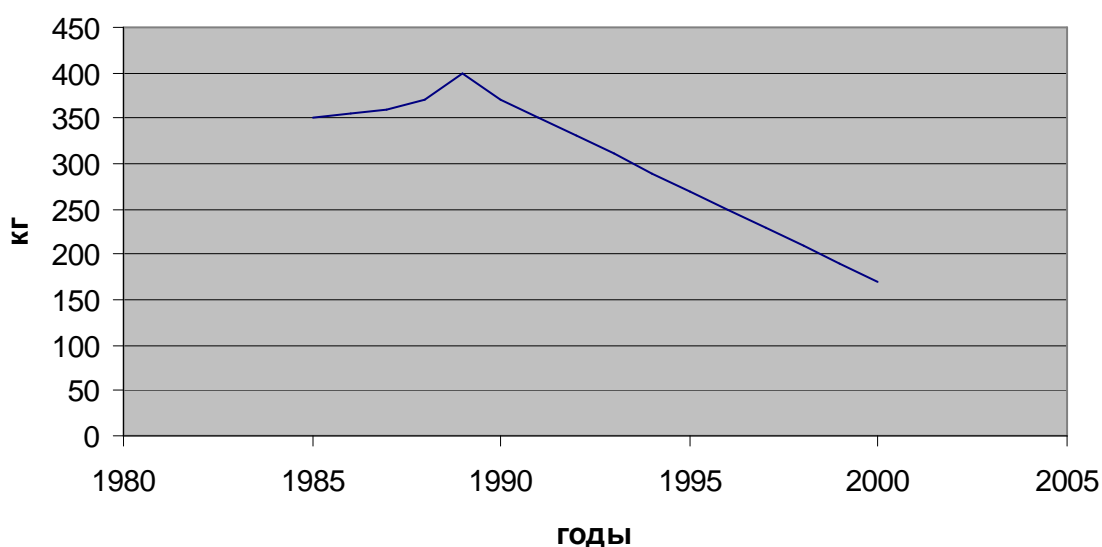


Рис.4.17. Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг

Из табл. 4.4 и 4.5 мы видим, что суммарное (в сельхозпредприятиях и индивидуальных хозяйствах) производство молока уменьшилось с 47,7 млн т в 1989 году до 31,9 млн т в 2000 году, то есть более чем в 1,5 раза. Соответственно снизилось и потребление в целом по стране. Но при этом имеет место расслоение и по достатку, и по регионам. Если в Москве потребление составило 250 кг на душу в 1998 году, то в Приморском крае оно составило 100 кг на душу населения. Во времена СССР региональное расслоение тоже имело место. Москва и тогда лидировала по потреблению, но разница не была такой большой. В 1985 году в Москве потребляли молока и молочных продуктов 420 кг на душу, а в Приморском крае 300 кг. При этом цены на молочные продукты возрастали гораздо быстрее, чем на мясные. Так, за 1992-1995-е годы цены на мясопродукты выросли в 1338 раз, а цены на кисломолочные продукты в 2122 раза. Почему? Потому что, как всегда при инфляции, быстрее всего возрастают цены на наиболее дешевые и особенно необходимые широким слоям населения продукты. Рост цен на хлеб опередил рост цен на мясо в 8 раз. Опережающими по отношению к росту цен на мясо темпами росли цены на рыбу. За эти же годы (1992-1999-е) цены на рыбу выросли в 4168 раз по сравнению с 1338 разами на мясо. А в России рыба всегда была продуктом массового употребления и в советское время в том числе.

Одним из серьезных достижений так называемого «застойного периода» было увеличение производства мяса птицы. За пятнадцать лет оно было увеличено более чем в 3 раза (см. рис. 4.18).

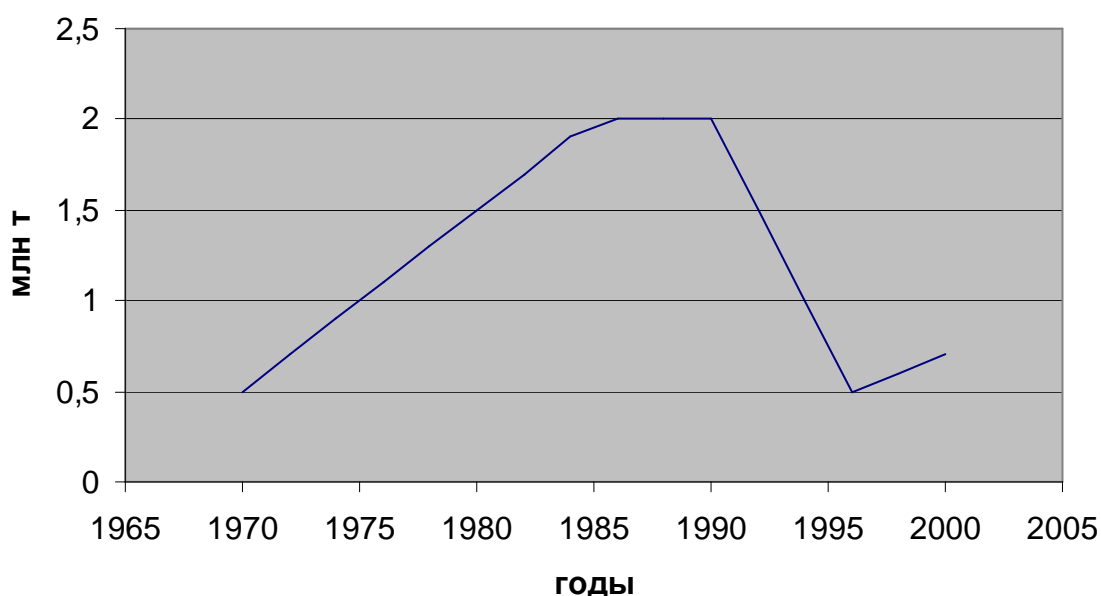


Рис. 4.18. Потребление мяса птицы в РСФСР и РФ (в убойном весе), млн т

В этом производстве на обвальный спад меньше оказал влияние недостаток оборотных средств, поскольку воспроизводственный цикл в нем невелик. Зато пагубно сказалась либерализация внешней торговли, открывшая дорогу импорту

некачественного, но дешевого американского мяса птицы, так называемых в народе «ножек Буша». Это была настоящая интервенция, разорившая множество ранее успешно работавших птицефабрик. В 1997 году было завезено 1,14 млн. т мяса птицы – почти столько же, на сколько сократилось отечественное производство.

Есть еще один внедряемый в сознание граждан миф о том, что советское руководство основывало свой бюджет на продаже водки и ради этого закрывало глаза на алкоголизацию населения. На самом же деле производство водки в РСФСР перед антиалкогольной кампанией составляло 200 млн декалитров, а в 1995 году оно достигло в РФ 280 млн декалитров и к 2000 году опустилось до 220 млн декалитров. Так что для здоровья населения улучшения не произошло. Произошло ухудшение, поскольку производство водки, попав в частные руки и лишившись всякого контроля качества, стало выпускать в потребление опасную для здоровья, а иногда и смертельную, фальсифицированную водку. Итак, экономическая катастрофа поставила на грань выживания не только народно-хозяйственный комплекс, но и значительную часть населения страны.

4.3. Практика приватизации и ее плоды в девяностых годах

Прежде всего следует отметить, что приватизация в России проводилась по указам Президента РФ, а не по законам, что само по себе является основанием для признания ее результатов нелегитимными. Важнейшее преобразование в жизни страны не только не обсуждалось ее гражданами на референдуме, но даже не было санкционировано высшим законодательным органом. И это называется демократическими реформами, якобы происходившими по воле российского народа.

О методах проведения приватизации, которую народ назвал «прихвятизацией», написано очень много, но нам представляется наиболее компетентным и объективным освещение ее хода в записке председателя Госкомимущества РФ В.П. Полеванова на имя председателя правительства РФ Черномырдина. Изучив официальные данные, вновь назначенный председатель Госкомимущества РФ Полеванов, который к моменту назначения на этот пост был активным сторонником приватизации, убедился в пагубности для страны методов проведения этого кардинального преобразования и честно изложил свое мнение в упомянутой записке. За что и был немедленно снят с должности. Этот редкий по мужеству среди ельцинских назначенцев поступок, естественно, привлек внимание общества, и записка стала очень интересным и ценным источником информации.

В дальнейшем в этом параграфе мы воспользуемся данными из этой записки [70].

Официально объявленные в Программе приватизации ее цели выглядели следующим образом.

1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально-ориентированной рыночной экономики.
2. Повышение эффективности деятельности предприятий путем их приватизации.
3. Социальная защита населения и развитие социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации.
4. Содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации.
5. Создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства.
6. Привлечение иностранных инвестиций.
7. Создание условий и организованных структур для расширения масштаба приватизации.

Рассмотрим, как же обстояло дело с достижением объявленных целей к началу 1995 года

1. Слой собственников

Сформировать слои частных собственников бесспорно удалось. Около 60% предприятий перешли в частную собственность и около 40 млн. человек стали акционерами.

Только вот собственниками, если под этим словом подразумевать тех, кто эффективно управляет собственностью, эти 40 млн не стали. Мы уже писали раньше, что в странах с давно сложившейся рыночной экономикой есть компании, насчитывающие сотни тысяч акционеров, но не они реально управляют компаниями. Наши акционеры, работники предприятий, получившие через ваучеры пакеты акций, составлявшие тысячные, а то и десятитысячные доли от стоимости предприятия, очень быстро убедились, что их голоса ничего не стоят против голосов нескольких акционеров, имеющих 10-15 %-е пакеты акций. Поскольку в силу ранее описанных причин подавляющее большинство предприятий оказалось в кризисной ситуации и несло убытки, то ни о каких дивидендах в большинстве случаев не могло быть и речи. Не чувствуя себя хозяевами и не имея дивидендов, работники стали продавать акции и очень скоро вместо широкого слоя частных собственников оказался очень узкий круг так называемых «эффективных собственников». Мы говорим о них «так называемых», потому что на самом деле переход управления к ним не привел к повышению эффективности деятельности предприятий. Они получили реальную возможность управлять, но не были достаточно компетентны, чтобы уметь эффективно управлять.

Но слой собственников, хотя и узкий, был создан, и появилась в обществе сила, готовая драться за необратимость реформ.

Что касается второй части первой цели, гласящей о том, что новые собственники будут способствовать созданию социально-ориентированной рыночной экономики, то предположение об их приверженности социально-ориентированной экономике было изначально фальшивым. За рыночную

экономику они готовы были биться. А с социальной ориентацией в развитых странах собственники вынуждены мириться, когда под давлением профсоюзов и политических сил им приходится отдавать часть благ в виде подоходных налогов и отчислений от прибылей государству, чтобы оно обеспечивало для них же образование и здравоохранение наемного персонала. Наши же, российские новые собственники, в силу их специфического происхождения, и до сих пор стремятся скрывать доходы и уклоняться от уплаты налогов. Специальная ориентация экономики для большинства из них зло, с которым надо либо бороться, либо уклоняться от него. И уже понятно, что более социально-ориентированной экономики, чем социалистическая, в природе быть не может.

2. Об эффективности приватизированных предприятий

Только 5-10% приватизированных предприятий работали с прибылью. Мы уже ранее отмечали, что главной причиной экономической катастрофы была бездумная либерализация экономики. Но и приватизация тоже внесла свою лепту в снижение эффективности их работы. Здесь сказалось несколько факторов.

Во-первых, новые собственники в основном были некомпетентны. Они просто не способны были грамотно управлять. Таким, не понимающим существа производственных процессов, происходящих на принадлежавшем ему «Уралмашзаводе», оказался небезызвестный Каха Бендукидзе. Назначив себя генеральным директором одного из лучших в мире предприятий тяжелого машиностроения, он развалил его. Сам он, правда, в проигрыше не остался, потому что купил «Уралмашзавод» за цену, в сотни раз меньшую его реальной стоимости. И продавая впоследствии его по частям, получил огромный доход.

Во-вторых, администрация предприятий, видя некомпетентность новых собственников и не ощущая прежде существовавшего надзора сверху от государственных организаций, тоже не стремилась к напряженному поиску наиболее рациональных решений, реализация которых всегда требует дополнительных усилий. Персонал приватизированных предприятий тем более не стремился к поиску решений, обеспечивающих снижение затрат.

В результате приватизации натуральные затраты выросли.

Возьмем, к примеру, энергетику.

Расход условного топлива на один отпущенный кВт·ч и электроэнергии у нас в 1985 году был самым низким в мире. Он составлял по РСФСР 312, в США 357, Великобритании 340, Франции 357, ФРГ 327 и Японии 324. Мы были экономнее самого бережливого народа – японцев. Это превосходство было основано на централизации производства электроэнергии в стране, которому завидовали энергетики всего мира. Приватизация энергетики через создание РАО ЕЭС и умелое руководство этой компанией «крупнейшим энергетиком» А. Чубайсом привело к росту расхода топлива на единицу электроэнергии, увеличение промпersonала почти в 2,2 раза. Следующим примером может быть нефтедобыча. В 1988 году на одного человека, занятого в нефтедобывающей промышленности, приходилось 4,3 тыс. т добытой нефти, а в 1998 году 1,05 тыс. т.

Производительность труда – тот важнейший интегральный показатель эффективности, снизился в 4 раза. Вот пример бережливого хозяйствования

частных собственников по сравнению с расточительным государством. А ведь именно в этой отрасли расцвели олигархи Ходорковский, Аликперов, Березовский. Они нажили многомиллиардные состояния не на повышении эффективности, которая при них снизилась, а на том, что практически бесплатно получили в свою собственность богатство страны, созданное трудом миллионов советских людей.

В-третьих, новые собственники в приобретенное за бесценок имущество, за редким исключением, не считали нужным вкладывать средства в инновации. А без этого непрерывного обновления эффективность даже на хорошо управляемом предприятии снижается. Многие из собственников видели свою задачу только в том, чтобы дожидаться подходящего момента для выгодной продажи доставшегося им практически даром имущества. Они не стали капиталистами в полном смысле этого слова, то есть людьми, вкладывающими средства в оборудование, технологию, здания и сооружения, в персонал и получающими от этого прибыль. Они в большинстве своем остались спекулянтами, то есть людьми, непомерно обогащающимися на перепродаже чего угодно благодаря подходящей для этого конъюнктуре. О какой же тут социальной ответственности, озабоченности будущим персонала предприятия может идти речь? Итак, вторая цель оказалась не достигнутой.

3. Социальная защита населения за счет средств, поступивших от приватизации

В самом формулировании цели заложена несообразность. Почему и от кого надо защищать население? От бедности, от рыночной системы. Тогда зачем такая система? В советское время было понятие «социальное обеспечение». И это достойное понятие. Общество обеспечивает тех из своих граждан, кто в этом нуждается. Это обеспечение было не благодеянием, не помощью нуждающимся.

Оно принадлежало им по праву владельцев общенародной собственностью, в создании которой участвовали все граждане. А реформаторы предложили эту общенародную собственность, являющуюся источником социального обеспечения, продать, а на вырученные от продажи деньги оказывать поддержку нуждающимся в ней.

Даже если бы они продали ее успешно и вырученных денег хватило бы на какой-то срок для решения проблем социальной защиты, то что же дальше?

Придумали пенсионный фонд, формирующийся из начислений на зарплату работающих, и стали внушать всем, что ныне работающие кормят пенсионеров. Хотя пенсионеры создали общенародную собственность, использование которой и должно было стать источником их обеспеченности в старости. И они не должны были быть нахлебниками для работающих, если бы эту собственность не разворовали. Они должны были получать пенсии из бюджета, как было в социалистической экономике.

А теперь перейдем к освещению того, какие же средства получила страна от приватизации 60 % своей собственности. Оказывается, что за 2 года в бюджеты всех уровней поступило около 1 трлн рублей (около 200 млн долларов), что в 2 раза меньше, чем получила от приватизации маленькая Венгрия.

Только по Москве, для которой по настоянию мэра Ю.М.Лужкова были применены иные правила приватизации, а именно продажа по рыночным ценам, доход от продаж примерно 20 % предприятий составил 1 трлн рублей. Сколько же можно было получить по России, если бы применили эту схему? Вместо этого 500 крупнейших предприятий России общей стоимостью около 200 млрд. долларов были проданы примерно за 7,2 млрд долларов, то есть по цене около 3,5 % от реальной.

Одно из крупнейших предприятий страны – завод им. Лихачева стоимостью около 1 млрд. долларов – было продано за 4 млн долларов. Примеров продаж по немыслимо низким ценам уникальных дорогостоящих предприятий великое множество. Порядок отличия реальной цены от продажной по разным оценкам колеблется от десятков до сотен раз. Но все специалисты сходятся в одном – мировая история не знала примеров такого широкомасштабного разбазаривания государственной собственности с ведома и согласия руководства страны.

Американское консультационное агентство «Независимые стратегии» рекомендовало своим инвесторам приобретать акции российских предприятий, потому что их цена примерно в 80 раз ниже реальной.

Как же такое могло произойти? Ответ содержится в записке Полеванова. Общая величина ваучерного фонда (около 1,5 трлн рублей) примерно соответствовала стоимости основных фондов России на конец 1991 года (без жилых зданий). Но к октябрю 1992 года, когда началась выдача ваучеров населению, цены в процессе либерализации экономики выросли в 20 раз и затем продолжали расти в 1993-1994 годах. Таким образом, реальная стоимость ваучерного фонда уже к началу приватизации была в 20 раз ниже стоимости основных фондов.

А первую переоценку стоимости основных фондов произвели только через год. Но инфляция продолжалась неснижающимися темпами, и номинальная стоимость основных фондов все время оказывалась неизмеримо ниже рыночной.

Так, первоначально выглядевший демократичным раздел государственного имущества между гражданами страны с помощью ваучеров превратился в разграбление этого имущества. По данным той же записки, средняя цена, по которой продавались ваучеры с обозначенной на них номинальной стоимостью 10 тыс. рублей, была 12,5 тыс. рублей.

Если в советское время за 10 тыс. рублей можно было купить автомобиль «Волга», то в 1994 году на эти деньги можно было купить несколько килограммов колбасы. По этому поводу долго упражнялись журналисты, вспоминая, как Чубайс рассказывал телезрителям, что каждый гражданин в результате раздела государственного имущества получил по легковому автомобилю.

Получив ваучеры, граждане России пошли по 3 направлениям: многие из работников предприятий обменяли их на акции предприятий, на которых они работали; работники бюджетной сферы и мелких предприятий в значительной части вложили свои ваучеры в инвестиционные фонды, которые затем приобретали на них акции предприятий; значительная часть граждан, особенно трудящихся, продали свои за те самые 12,5 тыс. руб., видя, что инфляция

обесценивает деньги, и что потом на эти деньги не купить даже несколько килограммов колбасы.

Впоследствии работники, купившие акции, в большинстве своем их тоже продали, поскольку ожидаемых дивидендов они не увидели, а жить было не на что, когда месяцами не платили зарплату и пенсии.

В результате акции сосредоточились в руках небольшого количества людей, которые получили их либо в обмен на скупленные ваучеры, либо скупили в виде акций.

Можно ли было предвидеть такое развитие событий? Безусловно. И об этом говорили и ученые, и депутаты Верховного Совета РФ. Но другого пути для быстрого и необратимого раздела государственной собственности не было.

Кто спрашивается, мог купить имущество стоимостью 1,5 трлн руб., когда на всех вкладах населения было 300-400 млрд руб.? Можно было сдавать предприятия в аренду с правом последующего выкупа. Это был бы экономически оправданный вариант, если не принимать в расчет необоснованность самой идеи приватизации. Если арендаторы смогут работать эффективно, то у них постепенно появятся средства для выкупа. Но этот путь не устраивал правительство. Он не был быстрым и необратимым. Они, наверное, догадывались, что все разговоры о большой эффективности частной собственности по сравнению с государственной не что иное, как миф. И что у арендаторов не появится средств для выкупа.

Быстро и необратимо можно было только разворовать, прикрыв этот грабеж фиговым листом ваучеризации. А раз грабеж узаконен, то кто оказался в числе приватизаторов на первом плане? Криминальные структуры. В записке Полеванова приводится вопиющий случай, когда некто Василий Юрьевич Тимофеев в Тюменской области купил 210 млн. акций Газпрома, заплатив 2 млрд 100 млн рублей. И никто не спросил, откуда у гражданина Тимофеева оказалась такая сумма денег через два года после отмены социалистической собственности. И не имел права спросить, потому что декларирования источников для приобретения собственности не требовалось. 51 % акций «Уралмашзавода» было приобретено одним физическим лицом. Этот хозяин Бендукидзе потом в интервью газете Файненшл Таймс от 15 июля 1995 года признавался: «Для нас приватизация была манной небесной. Она означала, что мы можем скупить у государства на выгодных условиях то, что захотим. И мы приобретали жирный кусок из промышленных мощностей России. Захватить «Уралмаш» оказалось легче, чем склад в Москве. Мы купили этот завод за тысячную долю его действительной стоимости». Он прав в оценке доли стоимости. Руководить успешно заводом он не умел. Он не стал тем хозяином, который умело управляет собственностью. А вот спекулятивно нажиться на продаже за бесценок купленной народной собственности он сумел блестяще и стал одним из олигархов. Первенец социалистического строительства «завод заводов», которым по праву гордилась страна, был продан за сумму, соответствующую годовому заработку А.Чубайса. Даже гигантские мафиозные структуры западных стран не решаются идти в крупный бизнес. У них в первую очередь собственностью являются предприятия сферы обслуживания, строительства, транспорта, сферы развлечений. А у нас они оказались владельцами крупных машиностроительных, электротехнических

предприятий, банков. И это их вращение в крупный бизнес вызвало серьезную деградацию морально-этических норм. Опытным менеджерам, специалистам приходилось приспосабливаться к совершенно иным правилам поведения либо уходить.

Был отмечен рост преступности, связанной с приватизацией. Наиболее типичными преступлениями были: взятки, криминализация на рынке жилья, скупка акций наиболее рентабельных отраслей народного хозяйства различными иностранными компаниями с нарушением законодательства.

По данным министра МВД Ерина, за 11 месяцев 1994 года было выявлено 1684 преступления в сфере приватизации, 128 из которых совершены в крупных и особо крупных размерах. В алюминиевой промышленности граждане Израиля братья Черные через подставные фирмы скупили 28 % акций Красноярского алюминиевого завода и 48 % акций Братского алюминиевого завода.

В книге Пола Хлебникова «Крестный отец» [71] с ссылками на достоверные источники показано, как создавались состояния так называемых олигархов Березовского, Ходорковского, Потанина и других. Среди скороспелых миллиардеров (долларовых) нет ни одного, сделавшего свое состояние на основе полезных для общества инноваций, как это сделали Эдисон, Дизель, Форд, Бил Гейтс. Пользуясь связями, несовершенством нормативно-правовых актов, не стесняясь нарушать даже эти несовершенные правила, они присвоили себе значительные доли общенародной собственности. Естественно, что такая приватизация не могла дать средства для создания социальной защиты населения. Следовательно, третья объявленная официально цель приватизации не была достигнута.

4. Содействие стабилизации финансового положения

За 10 месяцев 1994 года доход консолидированного бюджета РФ составил 124,7 трлн руб., а расходы составили 167,8 трлн руб., то есть дефицит бюджета составил 47,7 трлн руб. Спрашивается, как могли повлиять на этот дисбаланс примерно 0,5 трлн руб., вырученные от продаж госсобственности. Если бы ее продали даже по рыночной стоимости, то есть в 50-60 раз дороже, то и в этом случае брешь в бюджете не удалось бы заделать. Крах экономики такого размера не компенсируешь продажей «фамильного серебра», как назвал приватизацию в Англии ее бывший премьер-министр Макмиллан, даже если продавать фамильное серебро по настоящей цене. В социалистической экономике прибыль от госсобственности вместе с платой за основные фонды, то есть платой предприятий за пользование госсобственностью, составляла около 6 % ВВП. В среднем это составляло в 1985-1987 годах около 38 млрд руб. и давало 10 % бюджетных поступлений.

Вот и сопоставим 38 млрд руб (в долларах по тогдашнему курсу это было около 60 млрд), которые ежегодно давала госсобственность стране только в виде выплаты за фонды с ничтожной, причем одноразовой, суммой от ее продаж. А ведь госсобственность давала в бюджет ежегодно еще 47-50 млрд руб. свободного остатка.

Ясно, что и эта цель не могла и не была достигнута.

5. Создание конкурентной среды

Реформаторы предполагали, что оказавшись в руках у разных собственников, предприятия будут конкурировать между собой. Определенный резон в этом предположении был, поскольку отраслевая монополизация в советской экономике действительно оказывала негативное влияние на развитие конкуренции. Правда, для ликвидации отраслевого монополизма были иные методы кроме разгосударствления, о которых мы писали ранее. Но тем не менее и приватизация могла бы способствовать развитию конкуренции, если бы она не проводилась в обстановке беспрецедентного спада производства и вызванной этим спадом деградации этого производства.

Как известно, одно из достоинств конкуренции – стремление производителей снижать издержки. А у нас в этот самый период реформирования издержки росли, поскольку с падением объема производства растут условно постоянные затраты на единицу продукции. На это накладывалось еще некомпетентное управление со стороны новых собственников, не способных оценивать рациональность уровня издержек. Еще одно обстоятельство привело к росту издержек – это ничем не оправданное повальное разукрупнение предприятий и компаний. Разваливались производственные объединения, включавшие от нескольких до, иногда, десятков предприятий, которые обеспечивали надежную кооперацию внутри объединений. Это были такие объединения, как, например, ПО «Уралмаш», ПО «Пермские моторы», ПО «Автоваз» и т.п. Хорошо скоординированная деятельность внутри этих производственных объединений способствовала снижению издержек и повышению конкурентоспособности их продукции. Но на этом разукрупнение не остановилось. Начали делить на самостоятельные производства с правом юридического лица отдельные частные предприятия. Так на том же «Урамашзаводе» уже сам завод разделили по частям: неметаллургическое производство, сварочное производство и т.п. Даже на металлургических заводах, в большинстве своем представляющих единый технологический комплекс, и то начали создавать свои блоки: доменное производство, сталеплавильное, прокатное. И у каждого юридического лица свой административно-управленческий персонал, бухгалтерия, коммерческая служба. И это в то время когда во всем мире происходила интеграция предприятий в единые хозяйственные комплексы, а в нашей стране именно в эти годы происходило наоборот. Известно, что в рыночных условиях крупные компании менее уязвимы. А у нас наоборот рассыпались на мелкие даже средние предприятия. Так, например Режевской механический завод с несколькими тысячами работающих в это время разделился на 11 самостоятельных субъектов. Начался этот процесс еще в горбачевское время, когда в соответствии с законом о государственном предприятии трудовой коллектив получил право выбирать организационные формы. Всем захотелось самостоятельности. Каждый цех решил, что ему выгоднее самому решать свои проблемы и добивался этого через образование юридического лица. А издержки от этого разукрупнения возрастали и положение на рынке после реформирования системы ухудшилось. Множество самостоятельных субъектов экономической деятельности не создало условий для

полезной конкуренции между отечественными товаропроизводителями в связи с ростом затрат у каждого из них, но зато ослабило их позиции перед импортными.

Более половины рынка товаров народного потребления было утрачено отечественными товаропроизводителями не только из-за недостаточного качества товаров, но зачастую из-за более высоких цен, явившихся следствием роста издержек.

В целом по машиностроительному комплексу выпуск продукции уже в 1994 году уменьшился на 45 %, а к 2000 году это снижение достигло 70-80 %.

Как видим, и надежда создать активную конкуренцию между отечественными товаропроизводителями на основе приватизации оказалась не состоявшейся.

6. Привлечение иностранных инвесторов

По данным Госкомитета РФ, объем иностранных инвестиций в 1993 году составлял 2,9 млрд долларов, а в 1994 году он за 9 месяцев составил 768 млн долларов. Причем даже эти мизерные инвестиции направлялись в основном в добывающие отрасли. Примерно на этом же низком уровне иностранные инвестиции оставались до конца 90-х годов, в то время как в КНР ежегодные инвестиции достигали десятков млрд долларов.

Объявляя одной из целей приватизации привлечение иностранных инвестиций, авторы Программы приватизации по-видимому полагали, что коль скоро российская экономика станет капиталистической, то из чувства «капиталистической солидарности» западные страны не пожалеют средств на ее укрепление, чтобы народ в ней не разочаровался. Но это наивно. Когда дело доходит до прибыли, то все политические симпатии конкретного предпринимателя отходят на второй план.

Г.Форд был ярким антикоммунистом, но продавал в Советскую Россию тракторы и строил автозавод. Точно так же сегодня западные инвесторы с азартом вкладывают деньги в экономику коммунистического Китая и не спешат вкладывать их в экономику капиталистической России. Ранее мы объясняли, почему выгоднее вкладывать средства в экономику стран юго-восточной Азии, чем в экономику России. Зато западные компании с большим удовольствием вкладывали средства в приобретение за ничтожную цену российских предприятий, научно-исследовательских институтов. И эта скупка приняла угрожающие экономической и военной безопасности масштабы.

Особый интерес иностранные инвесторы проявляли к таким отраслям, как электроника, авиация, ракетостроение, атомная энергетика, выпускающим конкурентоспособную гражданскую продукцию. Действуя через посредников, они пытались взять под контроль не только отдельные предприятия, но и целые отрасли. При этом в большинстве случаев целью приобретения предприятий была не организация их успешного функционирования с получением прибыли от их деятельности, как декларировали в своих прогнозах реформаторы ельцинско-гайдаровской команды. Задачи были другие.

1. *Устранить конкурентов.* Так было с АО «Электросила», известным в мире поставщиком электротехнического оборудования, бывшим конкурентом

«Симменсу», «АББ» и другим. После приобретения его акций английской фирмой «Мардика» (19 %) и «Симменсом» (25 %) «Электросила» превратилась в предприятие, занятое производством трудоемких и малооплачиваемых операций по созданию заготовок, узлов, деталей. Так было с вертолетным заводом М.Л. Миля. Американские авиационные фирмы «Боинг» и «Сикорский» через подставные фирмы приобрели 28 % его акций и повели дело к превращению этого предприятия во второстепенное вспомогательное производство.

2. *Приобрести* фактически бесплатно интеллектуальную собственность высокотехнологичных предприятий, содержащую ценнейшую конструкторскую и технологическую документацию, зачастую не оформленную патентами.
3. *Распродать* за гораздо более высокую цену имущество, купленное по дешевке. Так, например, на одном авиационном заводе, купленном за 7 млн долларов, находилось в практически готовом состоянии 11 самолетов, цена которых во много раз превосходила плату за покупку завода. Это уже не говоря о стоимости оборудования завода в сотни миллионов долларов. Так что спекулятивные цели тоже были. Не было только цели развить производство.
4. *Получение сведений*, составляющих государственную тайну. То, что недавно доставалось западным спецслужбам с невероятными затратами усилий и денег, теперь свободно преподносилось им. Иногда для этого даже не надо было покупать предприятия. Достаточно было изобразить намерение и с этой целью прислать группу специалистов, якобы для изучения состояния дел. Наши менеджеры, заранее предвкушая блага от покупки их предприятий, институтов западной фирмой, раскрывали все. Тем более что понятие государственной тайны стало размытым, а контроль ее сохранности практически снят. В тех случаях, когда предприятие официально значилось в перечне объектов ВПК и потому не могло быть приватизировано, из его состава выделялось какое-то подразделение, на основе которого создавалось совместное с западными компаниями предприятие. Поскольку это совместное предприятие находилось в теснейшей информационной связи с породившим его оборонным предприятием, то поток ценной информации был огромен. По оценкам западных экономистов, стоимость всей интеллектуальной собственности, бесплатно приобретенной в России, оценивается в сотни миллиардов долларов. В письме Е. Примакова и С. Степашина «О концепциях в политике запада в отношении российского военно-промышленного комплекса» от 26.08.94 г. говорится: «В целом Запад приобрел столь большой объем новых технологий, что НАТО учредило для их обработки официальную программу «Информационно-технологическая совместимость технологий и глобальных сетей стран блока и стран Восточной Европы». В рамках программы организуется приглашение российских специалистов для классификации в соответствии с европейскими стандартами полученных из России технологий и формирования предприятий по их применению». Все эти действия

западных инвесторов можно квалифицировать как скрытую интервенцию иностранного капитала с целью подрыва обороноспособности и экономики страны для обеспечения принятой Западом стратегии «гарантированного технологического отставания России».

5. *Приобретение акций* предприятий нефте- и газодобычи, цветной и черной металлургии, транспорта, связи, электроэнергетики с целью извлечения прибыли и доступа к контролю над сырьевыми и энергетическими ресурсами России. Это последнее направление овладения значительной частью потенциала страны хоть в какой-то мере может способствовать сохранению этих отраслей. Западным инвесторам выгодно, чтобы превращение сырья в материалы, сопровождающееся тяжелыми экологическими последствиями, происходило в России. Выгодно извлекать топливные ресурсы России, консервируя при этом свои. Все это легче осуществлять, владея солидным пакетом акций предприятий этих отраслей. Так, в АО РАО ЕЭС у американцев имеется блокирующий пакет акций, позволяющий им влиять на стратегии развития российской энергетики.

Итак, решение шестой задачи программы приватизации о привлечении иностранных инвесторов дало совершенно не те результаты, по сравнению с заявленными. Даже если бы не было тяжелых микроэкономических последствий необузданной либерализации экономики, приватизация в том варианте, в котором она проводилась, способна была разрушить экономику. А сочетание этих двух факторов дало те результаты, которые отражены в ранее приведенных статистических данных.

Единственным «успехом» приватизации было создание слоя собственников. Именно этим сегодня гордятся Чубайс и его сторонники. Что касается развала экономики, то это они рассматривают как нежелательное, но побочное следствие решения главной задачи – демонтажа социалистической экономики.

Об этом писал Полеванов: «Экономическая эффективность приватизации по сути не планировалась на первом этапе. Доминировала политическая цель: форсированно создать широкий класс собственников для того, чтобы сделать реформы необратимыми» [70].

Выводы по главе: переход к рыночной экономике превратился для России в небывалую в современной истории экономическую катастрофу. Этого сегодня не отрицает никто, но заявляют, что другого пути не было, что иначе Россию ждали бы голод и кровопролитие.

Факты не подтверждают эти заявления.

Несмотря на экономический кризис 90-91 годов, явившийся следствием горбачевской перестройки, производство еще не было разрушено и уровень потребления значительно превышал тот, до которого опустилась страна к концу 90-х годов.

По уровню потребления продуктов питания страна еще находилась в первой десятке в мире. Пустые прилавки магазинов – это свидетельство дисбаланса между заработной платой и количеством производимых благ,

допущенного горбачевской командой. Но это не пустые желудки. Большинство народа питались тогда лучше, чем сейчас.

Надо было отказаться от горбачевской перестройки управления социалистической экономикой, которая до того успешно функционировала десятилетиями и занимала второе место в мире.

Никакой неизбежности перехода к рыночной экономике не было, тем более в скачкообразном.

Экономическая катастрофа является результатом некомпетентного реформирования, не имеющего продуманной теоретической основы и осуществляемого людьми, не имеющими опыта управления. Ценой невероятного обнищания народа удалость достигнуть единственной цели - создания клана крупных собственников, готовых любыми средствами отстаивать необратимость преобразований.

Глава 5

РЕАНИМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАЧАЛЕ ДВУХТЫСЯЧНЫХ ГОДОВ

5.1. Социально-экономические результаты восстановительного периода

Все те, кто оценивает экономическую деятельность путинского руководства, с полным основанием констатируют, что начинать его команде пришлось в обстановке развала. Сам Путин В.В. об этом высказался в послании Федеральному собранию 2004 года следующим образом: «С начала 90-х годов Россия в своем развитии прошла условно несколько этапов. Первый этап был связан с демонтажем прежней экономической системы. Второй этап был временем расчистки завалов, образовавшихся от разрушения старого здания». Напомню, за время длительного экономического кризиса Россия потеряла почти половину своего экономического потенциала. За четыре последних года мы смогли компенсировать около 40 % падения».

Заключение в основном справедливое, хотя есть определенная неточность. Россия не потеряла половину экономического потенциала, а наполовину снизила его использование, а путинское руководство смогло обеспечить улучшение его использования. Кроме того, странно называть развитием России разрушение ее экономики вместо обещанной либералами модернизации. Да еще такое разрушение, что потом надо завалы разбирать. Зачем надо было разрушать экономику в этом заявлении не говорится, но судя по всему по всем остальным высказываниям необходимость демонтажа социалистической экономики сомнения у Президента РФ и его команды не вызывает. Они только отмечают, в какой трудной обстановке им пришлось начинать.

Начало двухтысячных годов, с 2000 по 2007 год, именуемое некоторыми восторженными проправительственно настроенными экономистами периодом возрождения, периодом небывалого роста российской экономики, действительно существенно отличается от девяностых годов устойчивой тенденцией роста.

Это отлично видно из цифр, приведенных в табл. 5.1 и 5.2. На фоне экономической катастрофы девяностых годов начало двухтысячных выглядит достаточно привлекательно, особенно когда оценка производится через объем ВВП. И на этом основании делаются выводы о привлекательности избранного пути, который приведет Россию к благополучию и процветанию. Но это очень поверхностное суждение.

Во-первых, ежегодный рост ВВП на уровне 6-7 % действительно можно было бы считать признаком успешного развития, если бы это был рост экономического производственного потенциала, а не означал бы улучшение использования ранее созданного потенциала, когда рост ВВП является отражением постоянного ввода новых мощностей по производству благ, как это

было в СССР до пресловутой перестройки, как это было в Германии и Японии после войны, как это происходит сейчас в КНР, то 6-7-10 % годовых роста ВВП.

Это свидетельство успешного развития. Но у нас-то дело обстоит совершенно иначе. Мы по большому счету ничего не создали за время этого «периода небывалого роста». Это отчетливо видно из табл. 5.1 и 5.2.

В этих таблицах, основанных на данных Росстата, взято четыре точки отчета. 1987 год приведен потому, что к тому времени еще не проявились разрушительные последствия кардинального извращения социалистической экономики. Хозяйственный механизм еще функционировал, в основном, по прежнему. Поэтому, когда говорят о дореформенной экономике, то есть о социалистической экономике, то надо брать период до 1987 года.

Таблица 5.1

Сопоставление объемов производства, важнейших видов продукции производственно-технического назначения за 20 лет реформирования российской экономики

| № п/п | Наименование видов продукции | Единицы измерения | Годы | | | |
|----------|-----------------------------------|----------------------|-------|-------|------|------|
| | | | 1987 | 1992 | 2000 | 2007 |
| 1 | Электроэнергия | млрд кВт·ч | 1006 | 1008 | 878 | 1015 |
| 2 | Нефть | млн т | 570 | 399 | 324 | 491 |
| 3 | Уголь | млн т | 420 | 337 | 258 | 315 |
| 4 | Сталь | млн т | — | 67 | 59,2 | 72,4 |
| 5 | Природный газ | млрд м ³ | — | 641 | 584 | 651 |
| 6 | Трактора | тыс. шт. | 250 | 200 | 12 | 13,5 |
| 7 | Металлорежущие станки | тыс. шт | 90 | 53,4 | 8,9 | 5,0 |
| 8 | Комбайны зерноуборочные | тыс. шт | 42 | 42,2 | 5,2 | 7,2 |
| 9 | Экскаваторы | тыс. шт | 27 | 15,4 | 3,4 | 5,1 |
| 10 | Бульдозеры | тыс. шт | 19 | 12,2 | 3 | 3,3 |
| 11 | Грузовые автомобили | тыс. шт | 680 | 583 | 184 | 286 |
| 12 | Турбины | тыс. шт | 14,8 | 8,3 | 2,1 | 6,1 |
| 13 | Доильные установки | тыс. шт | 41000 | 13716 | 394 | 651 |
| 14 | Кузнечно-прессовые машины | тыс. шт | 43 | 16,5 | 1,2 | 2,6 |
| 15 | Электромашинные крупные | тыс. шт | 21 | 14,9 | 4,1 | 5,2 |
| 16 | Электродвигатели переменного тока | тыс. шт | — | 1148 | 598 | 898 |
| 17 | Легковые автомобили | тыс. шт | — | 963 | 1022 | 1290 |
| 18 | Троллейбусы | тыс. шт | 2500 | 1685 | 498 | 644 |
| 19 | Цемент | млн т | 85 | 61,7 | 32,4 | 54,7 |
| 20 | Целлюлоза | тыс. шт | — | 5676 | 4960 | 5954 |
| 21 | Пиломатериалы | млн м ³ | 82 | 53,4 | 20 | 23,2 |
| 22 | Ткацкие станки | шт | 1800 | 11887 | 95 | 90 |

Примечание: данные взяты из статистического сборника «Россия в цифрах» [72], [86] и «Белой книги» [69].

Таблица 5.2

Сопоставление объемов производства важнейших видов потребительских товаров за 20 лет реформирования российской экономики

| № | Наименование видов продукции | Единицы измерения | Годы | | | |
|----|---|--------------------|--------|--------|--------|-------|
| | | | 1987 | 1992 | 2000 | 2007 |
| 1 | Зерно | млн т | 108,0 | 106,9 | 65,5 | 81,8 |
| 2 | Мясо | млн т | 10,0 | 8,3 | 4,4 | 5,6 |
| 3 | Картофель | млн т | 39,0 | 38,3 | 34,0 | 36,8 |
| 4 | Молоко | млн т | 53,0 | 47,2 | 32,3 | 32,2 |
| 5 | Яйцо | млрд шт | 50,0 | 42,9 | 34,1 | 37,8 |
| 6 | Рыба и рыбопродукты | млн т | 8,3 | 5,3 | 3,8 | – |
| 7 | Сахар-рафинад | тыс. т | 1100,0 | 747,0 | 708,0 | 409,0 |
| 8 | Сахар-песок | тыс. т | – | 3923,0 | 6076 | 6069 |
| 9 | Мука | тыс. т | – | 20,4 | 12,1 | 10,1 |
| 10 | Мясо промышленной переработки | тыс. т | – | 4686,0 | 1193,0 | 2504 |
| 11 | Пищевая рыбная продукция | млн т | – | 2,8 | 2,8 | 3,3 |
| 12 | Масло животное | тыс. т | – | 762,0 | 267,0 | 274,0 |
| 13 | Крупа | тыс. т | – | 2011,0 | 932,0 | 1062 |
| 14 | Комбикорма | млн т | 38,0 | 27,4 | 8,0 | 12,2 |
| 15 | Алкогольные напитки в абсолютном алкоголе | млн д.л. | – | 76,3 | 74,4 | 111 |
| 16 | Ткани, всего | млн м ² | 8200,0 | 5090,0 | 2329,0 | 2735 |
| 17 | Трикотажные изделия | млн шт | – | 456,0 | 121,0 | 108,0 |
| 18 | Обувь | млн пар | 385,0 | 220,0 | 32,9 | 50,8 |
| 19 | Мотоциклы и мотороллеры | тыс. т | 710,0 | 604,0 | 29,1 | 3,8 |
| 20 | Телевизоры | тыс. шт | 4200,0 | 3672,0 | 1116,0 | 6154 |
| 21 | Часы бытовые | млн шт | – | 57,8 | 7,4 | 1,4 |
| 22 | Видеомагнитофоны | тыс. шт | – | 445,0 | 4,6 | 413 |

Примечание: 1) данные взяты из статистического сборника «Россия в цифрах» [72], [86] и «Белой книги» [69];

2) прочерки означают, что автору не удалось найти соответствующие данные на РФ за 1987 год.

В последнее время при оценке достижений «путинской эпохи» очень модно начинать отчет с 2000 года, и лишь в крайнем случае наиболее «объективные» аналитики берут для сравнения 1992 год по той причине, что до него якобы была пора социалистической экономики. Это принципиальное заблуждение или

извращение. В 1991 году уже не было де-факто социалистической экономики. Мы об этом уже писали в предыдущей главе. Тот, кто желает объективно сопоставлять результаты постсоциалистического этапа развития экономики России с социалистическим, должен брать для сравнения 1987 год.

1992 год мы привели в таблице как время начала полной либерализации экономики и смены общественной собственности на частную. Это время старта экономической катастрофы, приведшей к снижению использования созданного в социалистической экономике производственного потенциала до 40-50 %, а в некоторых отраслях до еще меньшего уровня. 2000 год можно считать временем перехода от непрерывного ухудшения использования потенциала к улучшению его использования сначала в некоторых отраслях, а потом постепенно в большинстве отраслей. Это время восстановительного роста. Мы говорим, что 2000 год можно условно считать временем перелома, потому что на самом деле улучшение началось еще в 1999 году, когда правительство Примакова без внешней аффекации смогло устранить причину неплатежей и взаиморасчетов за счет постепенного наращивания денежной массы. Правительству Путина была создана благоприятная исходная ситуация. Но поскольку все статистические данные привязаны именно к 2000 году, который принято считать годом начала успешного развития, то и мы вынуждены принять эту дату.

Ну, а 2007 год приведен как последний год, по которому есть официальные данные в момент написания этой работы.

Из цифр, приведенных в табл. 5.1 и 5.2, видно, что ни по товарам производственно-технического назначения, ни по продовольственным товарам через 20 лет после начала развала социалистической экономики Россия не получила прироста производственного потенциала. Она до сих пор не смогла даже в полной мере использовать то, что было создано ранее, особенно в машиностроении. Так что сегодняшний рост это восстановительный рост, это выползание из той пропасти, в которой находилась российская экономика к концу двадцатого века.

Скорость восстановительного роста не может сопоставляться со скоростью роста ВВП.

Поэтому восторги по поводу 6-7 % ежегодного роста ВВП России по сравнению с 3-4 % роста экономики других стран не имеют под собой никакой основы. Это либо фальшь, либо некомпетентность.

Говорить о том, что мы уже вышли на дореформенный уровень, как это утверждают экономические ведомства Правительства РФ, тоже неправомерно, потому что натуральные показатели объема производства, которые приведены в табл. 5.1 и 5.2, не дают для этого оснований. Если они сравнивают объемы ВВП, то это непрофессионально, потому что стоимостные показатели зависят от конъюнктуры мирового рынка, а не только от состояния дел в экономике страны. Известно, что цены на все виды продукции топливно-энергетического комплекса и материалопроизводящих отраслей выросли на мировом рынке многократно за последние годы, и это благоприятно сказалось на экономике России. Это большая удача, которая при правильном ее использовании может способствовать развитию экономики. Но сам по себе рост ВВП благодаря удачной внешней

конъюнктуре никак нельзя относить к показателю, характеризующему развитие российской экономики. Фактически за двадцать лет после отказа от социалистической экономики Россия не продвинулась вперед. Каких результатов за эти же двадцать лет достиг Китай, не отказавшийся от социалистической экономики, известно всем? Те, кто утверждают, что в Китае уже рыночная, а не плановая экономика, то есть капиталистическая, а не социалистическая, говорят неправду.

В Китае крупная промышленность находится в общественной собственности, и развитие народного хозяйства страны идет по единому плану, настроенному на достижение общенародных целей. В этом сущность социалистической экономики. А тот факт, что в малом, а иногда и среднем бизнесе используется частная собственность, ни в коем случае не является свидетельством отказа от социалистической системы хозяйствования, как уже отмечали в первой главе. Государство там не уходит из экономики, но и не занимается мелочным вмешательством. И это правильно. Они извлекли опыт из наших ошибок в управлении социалистической экономикой, но не отказались от нее. Не желая признавать очевидный факт, что успешное развитие социалистической экономики Китая является свидетельством эффективности этой модели развития, поборники капиталистической системы стремятся доказать, что в Китае нет экономической системы на том основании, что там, в ряде отраслей народного хозяйства активно используется частная собственность. Но это основание надуманное, несоответствующее марксистско-ленинской теории. Вульгарно трактуя социализм, как якобы категорически исключающий частную собственность во всех сферах деятельности, они утверждают, что китайская экономика не является социалистической, а потому ее успехи нельзя считать доказательством ошибочности отказа от социалистической модели в России. Те самые, не умеющие диалектически мыслить советские экономисты, которые категорически возражали против разрешения частной собственности в социалистической экономике, чтобы не опорочить ее, и нанесли ей, тем самым, огромный вред, теперь, став заядлыми рыночниками и апологетами капитализма, с той же ограниченностью не допускают мысль, что экономика Китая остается социалистической, несмотря на значительное количество мелких частных предприятий и даже некоторую долю крупных частных предприятий или частно-государственных. Рычаги управления там находятся в руках государства, а целью управления являются повышение благосостояния общества, а не рост прибыли крупных корпораций, как в странах «Золотого миллиарда». Вот в чем социалистичность китайской экономики.

Когда в 1997 году разразился финансовый кризис, потрясший экономику Японии, Южной Кореи, Гонконга и других стран Юго-Восточной Азии, китайская экономика устояла благодаря активной финансовой политике государства. Когда в первом полугодии в КНР упал внутренний спрос, как и в соседних странах, руководство страны не побоялось пойти, вопреки рекомендациям Международного валютного фонда, на дополнительное вливание денежных средств в экономику, допустив при этом профицит бюджета. Это вливание было направлено на строительство инфраструктурных объектов - плотин, дамб,

зернохранилищ, дорог и линий связи. Таким образом, людям дали работу, превратив их в покупателей и увеличив спрос. Выделили средства на дотации сельскому хозяйству, чтобы при увеличении спроса не росли цены на продовольственные товары. Умно организованное вливание денег в экономику не привело к инфляции, которой пугали экономисты-монетаристы, но обеспечило рост экономики. Денежная масса возросла за год на 15,3 %, но вопреки теориям Сакса, это не привело к инфляции. Китайцы продолжают составлять пятилетние планы, которые помогли им за два последних десятилетия двадцатого века учетверить ВВП, и намерены в новом десятилетии двадцать первого века еще удвоить его. Они не отказались от государственного планирования, как Россия. Россия же за двадцать лет после начала развала социалистической экономики сначала свалилась в пропасть, а потом в 2000-2008 году выбирается из нее, гордясь скоростью восстановительного роста.

В нижеприведенной таблице видна динамика объектов ВВП России и Китая за эти годы.

Таблица 5.3

Ранжирование стран по общему объему ВВП в ценах и по покупательской способности 2005 года, млрд дол.

| 1980 | | | 1990 | | | 2000 | | | 2005 | | |
|------|----------|------|------|----------|------|------|----------|-------|------|----------|-------|
| 1 | США | 5742 | 1 | США | 8020 | 1 | США | 11066 | 1 | США | 12455 |
| 2 | Япония | 2158 | 2 | Япония | 3194 | 2 | КНР | 5436 | 2 | КНР | 8523 |
| 3 | Россия | 1867 | 3 | КНР | 2068 | 3 | Япония | 3673 | 3 | Япония | 3944 |
| 4 | Германия | 1555 | 4 | Россия | 1943 | 4 | Индия | 2798 | 4 | Индия | 3816 |
| 5 | Франция | 1177 | 5 | Германия | 1933 | 5 | Германия | 2344 | 5 | Германия | 2418 |
| 6 | Италия | 1116 | 6 | Индия | 1626 | 6 | Англия | 1705 | 6 | Англия | 1927 |
| 7 | Англия | 1016 | 7 | Франция | 1417 | 7 | Франция | 1703 | 7 | Франция | 1820 |
| 8 | Индия | 970 | 8 | Италия | 1374 | 8 | Италия | 1616 | 8 | Италия | 1669 |
| 9 | Бразилия | 969 | 9 | Англия | 1339 | 9 | Бразилия | 1462 | 9 | Бразилия | 1627 |
| 10 | КНР | 866 | 10 | Бразилия | 1124 | 10 | Россия | 1158 | 10 | Россия | 1560 |

Примечание: Цифры в таблице взяты из приложения 6 книги «Мировая экономика: прогноз до 2020 г.» [73].

Если до начала реформирования экономика СССР была на втором месте в мире, а Россия, входящая в состав СССР, на третьем месте, то вследствие экономической катастрофы, искусственно созданной в России реформами, она переместилась на десятое место к 2000 году и так пока на нем и осталась. А КНР за эти годы переместилась с десятого в 1980 году на второе в 2000 году и так на нем находится. Можно подвергать сомнению прогнозы на будущее, изложенные в работе [73], но достоверность их расчетов, наверное, не вызывает сомнения. Тем более что авторы, судя по всему, не подвергают сомнению правильность отказа от социалистической экономики и поэтому не склонны окрашивать действительность в пессимистические тона. И, тем не менее, судя по этой таблице, ни о каких выдающихся успехах российской экономики в 2000-2008 годах речи быть не может.

До сих пор Россия не вернулась к уровню 1990 года. В таблице приведен ВВП с коррекцией на покупательную способность в 2005 году 1560 млрд долларов. В пересчете на 2007 год эта цифра, очевидно, возрастает до 1780 млрд долларов. Это все равно ниже, чем дореформенный уровень. Поэтому непонятно, на чем основаны настойчивые заверения руководства страны о том, что Россия вернулась к дореформенному уровню и даже превзошла его. Ни натуральные показатели, приведенные в табл. 5.1, 5.2, ни стоимостные, приведенные в табл. 5.3, не дают оснований для этих заверений. Как же можно утверждать, что отказ от социалистической экономики это правильный путь. За двадцать лет вместо того, чтобы хотя бы увеличить ВВП в 1,5-2 раза, как другие страны, не говоря о темпах КНР, Россия оказалась даже не вернувшейся к дореформенному уровню. И к 2020 году как величайшее достижение прогнозируется выход на пятое место в мире, без уточнения, что Россия в 1990 году занимала третье место в мире. И за 40 лет с 1980 года к 2020 году прогнозируется увеличение ВВП в 2 раза, с 1867 млрд долларов до 3750 млрд долларов, в то время как в других странах, не претерпевших экономическую катастрофу, рост за эти же 40 лет составит 2,5-4 раза.

Итак, макроэкономические показатели периода реанимации российской экономики в 2000-2007 годах подтверждают, что произошел перелом от провала к улучшению использования ранее созданного производственного потенциала, что происходит возрождение экономики, но говорить об успешном ее развитии, оснований нет. Даже застойные трехпроцентные темпы роста, которые справедливо были признаны в 80-х годах неудовлетворительными, дали бы за эти 20 лет рост ВВП в 1,8 раза. А мы имеем ВВП меньше, чем в 1990 году и даже чем в 1980 году.

Вернемся к натуральным показателям объемов производства. Есть некоторые экономисты, которые считают, что ничего страшного нет в том, что мы не вернемся к дореформенным объемам производства. Мы, мол, слишком много производили стали, тракторов, станков, комбайнов. Ссылаются при этом на работы Аган-Бегяна, Шмелева и других экономистов – героев перестройки, с цифрами в руках доказывавших избыточность нашего производства.

По этому поводу у Кара-Мурзы в его книге «Потерянный разум» [84], приведены убедительные цифры, показывающие, что эти именитые авторы не учитывали накопленный металлофонд, находящееся в сельском хозяйстве количество тракторов, комбайнов и в промышленности станков, прессов. То есть нельзя сравнивать только годовое производство. Необходимо учитывать то, что было накоплено до момента сравнения. Если сравнивать так, то мы и в 1985 году были далеко позади США, а уж сейчас тем более. Так что и ни о каком избыточном производстве в целом по народному хозяйству СССР и РФ говорить не имеет смысла. Перекосы в темпах прироста товаров производственного назначения и потребительских действительно имели место. Об этом сказано было в главе 2, но перепроизводства не было. Поэтому, конечно, восстанавливать дореформенные объемы придется. Тем более что, наверное, даже Аган-Бегян не станет утверждать, что сегодняшние объемы машиностроительной продукции (смотри табл. 5.1) можно считать достаточными.

Есть еще одна группа экономистов, еще недавно утверждавших, что восстановление объемов в натуральном выражении не обязательно, потому что раньше, мол, значительная часть производства работала на оборону, а теперь в этом нет необходимости, так как Россия перестала представлять угрозу, избавившись от коммунистической идеологии, и нам не от кого обороняться. События последнего времени, надо полагать, отрезвили этих пацифистов. По крайней мере, Правительство РФ совершенно оправданно занимается восстановлением военно-промышленного комплекса. Оказалось, что и самолеты, и военный флот, и ракеты нужны России, даже после того как она отказалась от социализма.

Итак, восстановление и дальнейший рост натуральных объемов продукции производственно-технического назначения необходим.

А что происходит в реальности, мы видим из табл. 5.1. Падение объемов производства тракторов, комбайнов, металлорежущих станков, кузнечно-прессовых машин, доильных установок в десятки раз не смогли бы оправдать самые последовательные сторонники Аган-Бегяна, Чередниченко и прочих теоретиков разрушения социалистической индустрии.

А что же мы имеем в сельском хозяйстве? По производству зерна РФ не вышла на уровень 1987 года, который мы приняли за базу сравнения, как последний год хоть и замедлившей темпы роста, но еще социалистической экономики. Но это не самый высокий урожай в РСФСР за годы социалистической власти. Был урожай 127 млн т в 1978 году. По иронии судьбы именно в этом году Горбачев М.С. стал секретарем ЦК КПСС по сельскому хозяйству и урожаи зерна в РСФСР стали постепенно снижаться. Поэтому когда Путин В.В., выступая 12 октября 2002 года по поводу собранного в 2002 году урожая размером 86 млн т, заявил: «В последние годы, несмотря на плохую погоду, удалось добиться таких результатов, которых не было в советское время», то он озвучивал заведомо неправду. За 24 года до «рекордного» 2002 года был собран урожай в 1,5 раза больший. Конечно, Путин В.В. не знал, что говорит неправду, но те, кто готовил ему эти данные, знали или обязаны были знать. Да и самому Президенту РФ не грех бы иметь представление о таких жизненно важных для страны показателях, как производство зерна, мяса, молока, рыбы и т. п., чтобы не попадать впросак. И еще одно его заявление по поводу зерна, сделанное в декабре 2003 год: «Впервые за полвека Россия превратилась из импортера зерна в его экспортера». И сказано это как достижение. Спрашивается, как можно, уменьшив производство зерна, продавать его за рубеж? Только прекратив потребление зерна на питание скоту. Скот не выращивают из-за дороговизны комбикормов. Производство мяса, как видно из табл. 5.2, сократилось почти в 2 раза по сравнению с 1987 годом. А наше руководство радуется, что, как в царские времена, продает зерно. Продает себе в убыток.

Во-первых, потому что для любой страны выгоднее производить мясо, а не покупать его. Это так же выгодно, как производить бензин, чем продавать сырую нефть.

Во-вторых, потому что в природных условиях России, если правильно подсчитать издержки по мировым ценам на топливо, электроэнергию,

заработную плату, зерно всегда было и остается более дорогим, чем в Европе, США.

Наконец, сократив производство зерна и мяса, мы опустились ниже порога продовольственной безопасности. Тут не радоваться надо, а бить тревогу и принимать экстренные меры по выводу сельского хозяйства из кризиса. Почему мы говорим о кризисе? В 2006 году закупка мяса по импорту составила 2695 тыс т, а производство 5,2 тыс. т. Это значит, что произведено 65,8 % от потребляемого количества. А по всем оценкам специалистов по экономической безопасности, в том числе продовольственной, собственное производство должно обеспечивать 2/3 потребности.

В 1987 году потребление мяса в РСФСР составляло 69 кг в год на душу населения. Из них только 5,3 кг за счет импорта. В 2007 году чуть менее 60 кг. Так что среднее потребление снизилось, да еще и обеспечивается оно более чем на треть за счет импорта. Конечно, тот, кто судит о результатах сельскохозяйственного производства по наличию продуктов на прилавках в магазине, этой кризисной ситуации не видит. Но для правильной оценки качества жизни важно, удовлетворяются ли потребности, а не спрос. Человек, у которого нет денег, прекращает покупать не потому что у него исчезла потребность. Он стал жить хуже, хотя продукты есть на прилавках. Есть такая шутка: «В советское время было пусто на прилавках, но полно продуктов в домашних холодильниках. Сейчас полно на прилавках, но пусто в холодильниках. Мы уже говорили, что наличие очередей за продуктами питания было следствием серьезных ошибок в организации розничной торговли и в ценообразовании. Это было плохо и вызывало справедливое возмущение граждан. Но потребляли гораздо больше, чем сейчас. Это видно из табл. 5.4. И, наверное, если спросить тех, кто лишен возможности покупать в минимально необходимом для нормального биологического воспроизводства здоровья мясо, молоко, яйца, масло, что лучше - купить их, затратив время на стояние в очереди, или не иметь возможности их приобрести никоим образом, то они выберут первый вариант.

Таблица 5.4

Потребление основных продуктов, кг на человека в год

| № | Наименование | США | Англия | Япония | Россия | |
|---|----------------|-----------|----------|----------|---------|---------|
| | | в 1990 г. | в 1990 г | в 1990 г | 1990 г. | 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Хлебопродукты | 100 | 90 | 119 | 119 | 124 |
| 2 | Картофель | 57 | 108 | 104 | 106 | 124 |
| 3 | Овощи | 117 | 89 | 125 | 89 | 76 |
| 4 | Молокопродукты | 263 | 311 | 81 | 386 | 253 |
| 5 | Мясопродукты | 121 | 77 | 43 | 69 | 60 |
| 6 | Яйцо, шт. | 229 | 193 | 298 | 297 | 234 |
| 7 | Рыба | 12,2 | 12,3 | 57 | 20,3 | — |
| 8 | Сахар | 30 | 38 | 22 | 47,2 | 50,1 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----|--------------------|------|------|------|------|----|
| 9 | Масло растительное | 23 | 19,2 | 11,7 | 10,2 | 8 |
| 10 | Фрукты | 94 | 94 | 54 | 35 | 34 |
| 11 | Ккал в день | 3676 | 3181 | 2909 | 3400 | — |

Примечание: таблица составлена на основании материалов С-Петербургского аналитического аграрного центра, опубликованных в газете «Трудовая Россия» [74], и данных статистического сборника [72].

Кстати, как мы видим из табл. 5.4, граждане России питались во времена социалистической экономики примерно на одном уровне с гражданами развитых стран. Поэтому рассказы о голоде в советской России это злонамеренный вымысел. Сельское хозяйство обеспечивало достойный уровень питания. Правда, и тогда импортировали мясо, но его импорт не превышал 5-7 % от потребления, тогда как сейчас он составляет 34,2 %.

Итак, в сельскохозяйственном производстве тоже ни о каком возвращении к дореформенному уровню по состоянию дел на сегодня говорить не приходится, хотя по сравнению с 2000 годом есть безусловный прогресс. Но это опять-таки восстановительный рост, то есть выползание из пропасти, в которую оно было сброшено в 90-х годах. Это видно из цифр, приведенных в табл. 5.2.

Если говорить вообще об уровне потребления, а не только о продуктах питания, то и здесь мы вынуждены констатировать, что двадцать лет, прошедшие с начала реформирования, не принесли россиянам улучшения. Посмотрим цифры.

Отношение средней зарплаты по РФ в 2006 году к средней зарплате по РСФСР в 1987 году около 45, а отношение цен на основные продукты питания приведено в табл. 5.5. Очевидно, что рост цен на мясомолочную продукцию выше роста зарплаты.

При этом доля дохода, приходящегося на приобретение продуктов питания в 2006 году, составила 31,6 %, а в 1985 году 29,8 %, то есть доли близкие.

Эти соотношения расходов на питание и цен на продукты говорят о том, что питаться россияне стали несколько хуже, если брать средние величины, и значительно хуже стали питаться бедные с учетом увеличивающегося расслоения по доходам.

При этом существенно возросли затраты на социальные нужды. В 2006 году на жилищно-коммунальные услуги и оплату квартир семья расходовала 8,7 % дохода, а в 1985 году – 2,7 %. Сегодня значительная доля дохода тратится на содержание детей в дошкольных учреждениях, образование, здравоохранение, приобретение лекарств, цена которых возросла более чем в 100 раз. Все это раньше в значительной мере оплачивалось государством, и затраты бюджета на эти цели составили около 40 % от доходов семьи.

Так, в 1985 году при средней зарплате 210 руб. добавки из бюджета на социальные вопросы составляли 91 руб.

Ну и конечно тяжелым бременем, особенно на молодые семьи, легли затраты на приобретение или аренду жилья.

Статистические данные о доле затрат на эти цели не приводят, но, зная реальные цены, можно оценочно определить эту долю не менее чем в 30 %. С учетом изложенного, непонятно на каком основании руководство РФ заявляет, что материально граждане РФ стали жить лучше, чем при социализме. Если об уровне жизни судить по количеству подержанных легковых автомобилей, которые оказались в России вместо того, чтобы содержаться на свалках в развитых странах, то можно прийти к такому выводу. Есть такие демографические показатели, которые являются очень выразительными.

Таблица 5.5

Средние потребительские цены на отдельные виды продовольственных товаров в руб. за килограмм

| № п/п | Наименование товара | Годы | | | Отношение цен 2006 г. к ценам 1991 г. |
|----------|---|-------|--------|-------|--|
| | | 1991 | 2006 | 2007 | |
| 1 | Говядина (кроме бескостного мяса) | 2,22 | 131,67 | 139,5 | 59,30 |
| 2 | Свинина (кроме бескостного мяса) | 2,60 | 142,00 | 149 | 54,60 |
| 3 | Куры (кроме куриных окорочков) | 1,95 | 78,37 | 88,2 | 37,70 |
| 4 | Колбаса вареная высший сорт | 2,71 | 153,94 | 167 | 58,80 |
| 5 | Рыба замороженная неразделанная | 1,30 | 53,69 | 62,8 | 41,30 |
| 6 | Сливочное масло | 4,13 | 109,71 | 155,1 | 25,11 |
| 7 | Полсолнечное масло | 1,90 | 39,41 | 60,2 | 20,70 |
| 8 | Молоко цельное пастеризованное (за литр) | 0,22 | 18,76 | 25,4 | 85,20 |
| 9 | Яйцо куриное за десяток | 0,87 | 27,06 | 34,9 | 18,60 |
| 10 | Сахар-песок | 1,30 | 22,71 | 21,6 | 18,60 |
| 11 | Мука | 0,46 | 12,83 | 17,4 | 27,90 |
| 12 | Хлеб и булочные изделия из муки высшего сорта | 0,43 | 24,92 | 30,7 | 57,90 |
| 13 | Макаронные изделия из пшеничной муки | 0,75 | 26,95 | 33,5 | 35,90 |
| 14 | Картофель | 0,50 | 10,94 | 14,3 | 29,70 |
| 15 | Яблоки | 1,06 | 44,09 | 48,6 | 41,50 |
| 16 | Водка обыкновенного качества за литр | 10,00 | 166,00 | 181,7 | 20,00 |

Примечание: данные по ценам за 1992 и 2006 гг. взяты из статистического сборника [72], а за 2007 год из сборника [86].

Убедительной характеристикой качества жизни, которое включает в себя и уровень потребления, и состояние здоровья, безопасности жизни является средняя ожидаемая продолжительность жизни, рождаемость и смертность.

Таблица 5.6

| № п/п | Наименование показателя | 1985 г. | 2007 г. |
|----------|--|---------|---------|
| 1 | Число родившихся на 1000 чел. | 16,5 | 11,3 |
| 2 | Число умерших на 1000 чел. | 11,3 | 14,7 |
| 3 | Прирост (+), убыль (-) | + 5,2 | - 3,4 |
| 4 | Средняя продолжительность жизни населения, лет | 69 | 66,6 |
| 5 | Средняя продолжительность жизни мужчин | 64 | 60,4 |
| 6 | Средняя продолжительность жизни женщин | 73 | 73,2 |

Примечание: в 1965 году число умерших на 1000 человек составляло 8.

Конечно, прирост или убыль населения зависит не только от уровня потребления, то есть не только от материального положения, но и от многих социальных факторов. Но все-таки многочисленные исследования медиков на эту тему говорят о решающей роли питания. В статье «На сколько нация ест, столько и живет» [75] приводятся результаты широкомасштабных исследований, проведенных Институтом питания РАМН и Роспотребнадзором. Один из выводов говорит о том, что нарушения питания в возрасте от 5 до 12 лет сокращает жизнь человека на 8 лет. О том, что питание сегодня недостаточное, говорят результаты анализа состояния здоровья призывников, 80 % которых физически, а иногда и умственно являются неполноценными из-за неудовлетворительного питания. На питание российских школьников тратилось в 2007 году 12 млрд руб., а надо бы, по оценке медиков, 50 млрд рублей. Цена вопроса 38 млрд руб., но при профиците бюджета в 2258 млрд руб. его не смогли решить.

И это при том, что Президент РФ объявил демографический вопрос одним из приоритетных, по нему разработан национальный проект. Но при этом по заявлению знаменитого детского врача Л. Рошаля, сделанному 28 апреля 2008 года, недофинансирование здравоохранения в РФ составляет два раза по сравнению с нижним уровнем развитых стран.

Считается, что одним из следствий реализации этого проекта является повышение рождаемости в 2006 и 2007 годах, которые восторженные обозреватели из СМИ называли «детским бумом». Рост рождаемости действительно имеет место, и это хорошо, но число родившихся детей все еще значительно меньше, как видно из табл. 5.6, чем то, которое имело место в 1985 году, а число умерших по-прежнему превышает то, которое было в 1985 году до начала реформирования.

Поэтому говорить об улучшении жизни в России нет оснований.

Начиная с первых выступлений и по настоящий момент Президент РФ Путин В.В. неоднократно говорил о том, что экономика страны должна быть

социально ориентированной. Попытаемся рассмотреть, как эта правильная установка реализовывалась через такие показатели, как доля бюджетных расходов от ВВП и уровень расслоения общества по доходам.

Начнем с доли государственных бюджетных расходов от ВВП, которые являются критерием социализации экономики. Дело в том, что расходы на содержание государственного аппарата, которые когда-то составляли главную суть государственных расходов (затраты на органы государственного управления, армию, силовые структуры внутригосударственного назначения), постепенно занимают все меньшую долю. Все больший удельный вес приобретают затраты на здравоохранение, образование, социальную помощь тем, кто в ней нуждается. Следовательно, все большая часть потребностей удовлетворяется не через личный доход, получаемый в виде заработной платы или доходов от собственности, а через государственные институты, то есть удовлетворяются обществом. Отсюда и связь уровня социализации (удовлетворение потребности обществом) с долей госбюджета от ВВП.

Если мы посмотрим на историко-экономический опыт развитых стран, то мы увидим, что эта доля за последние 140 лет постоянно и существенно возрастала (табл. 5.7). Особенно резко увеличилась эта доля в последний период в Европе и не только потому, что во многих из этих стран к руководству пришли социал-демократы. Высокотехнологичное массовое производство невозможно без высокообразованных, здоровых и лояльных к обществу работников, которые корпорации подготовить для себя не могут – их может подготовить только общество.

Таблица 5.7

Государственные расходы в процентах от ВВП

| № | Страны | 1870 г. | 1913 г. | 1960 г. | 1980 г. |
|----|------------|---------|---------|---------|---------|
| 1 | Швеция | 5,7 | 10,4 | 31,1 | 58,5 |
| 2 | Франция | 12,6 | 17 | 34,6 | 54,3 |
| 3 | Бельгия | – | 13,6 | 30,3 | 49,4 |
| 4 | Италия | 11,9 | 11,1 | 30,1 | 49,1 |
| 5 | Нидерланды | 9,1 | 9 | 3,7 | 47,2 |
| 6 | Германия | – | 14,8 | 32,4 | 46,9 |
| 7 | Норвегия | 5,9 | 9,3 | 29,2 | 46,9 |
| 8 | Англия | – | 12,7 | 32,23 | 40,2 |
| 9 | Япония | – | 8,3 | 17,5 | 36,9 |
| 10 | Австрия | 18,3 | 16,5 | 21,2 | 32,9 |
| 11 | США | 7,3 | 7,5 | 27 | 32,8 |

Примечание: цифры приведены из статьи Б. Валентинова, помещенной в «Советской России» [76].

Рыночные отношения здесь не срабатывают, необходимо масштабное участие государства. Кроме того, массовое производство не может существовать без массового потребителя, которого рынок не создает. Он расслаивает общество

по доходам. Поэтому необходимы механизмы перераспределения благ. Это и есть социализация экономики. Как видно из таблицы, в разных странах уровень социализации разный, но он везде со временем растет. Причем, вопреки мнению сторонников либерализации экономики, считающих, что вмешательство в рыночный механизм снижает трудовую мотивацию, именно в европейских странах с высоким уровнем доли госрасходов от ВВП производительность труда растет быстрее.

А какова же доля бюджетных расходов от ВВП в России? В бюджете на 2007 год предусмотрены расходы бюджета в сумме 8348 млрд руб., что при годовом ВВП 26780 млрд руб. составляет 31,3 %.

Это конечно лучше, чем в 2000 году, когда доля бюджетных расходов составляла 27,6 %, но гораздо ниже, чем эта доля в европейских странах, которые именуют свою экономику «социально-ориентированной» или смешанной (имея в виду сочетание рыночных и плановых механизмов) или экономикой «двух третей», имея в виду, что средний класс составляет две трети общества и поэтому общество стабильно.

Для оценки расслоения общества обычно используют децильный коэффициент, равный отношению доходов 10 % самых богатых членов общества к доходам 10 % самых бедных членов общества.

Считается устойчивым в социальном плане и способным к массовому потреблению общество, в котором децильный коэффициент колеблется от 4 до 12. В советское время этот коэффициент в России колебался в диапазоне 4-6 по разным оценкам. В европейских странах он находится в диапазоне 4-8, в США по разным оценкам 12-14.

В РФ по официальным данным за 2007 год он равен 15,3, но по оценке ученых РАН 23-25, и по оценкам американских экономистов, видимо учитывающих недекларируемые доходы, около 30.

Еще президент РФ Ельцин Б.Н. с возмущением говорил о недопустимости большого расслоения общества по доходам. С этого же начал и этим кончил президент РФ Путин В.В. Но цифры, даже самые низкие (15,3) из трех вариантов, говорят о том, что положение дел за время, прошедшее с 2000 года, не улучшилось. А ведь это один из важнейших критериев того, действительно ли экономика является социально ориентированной. Католическая церковь в начале 2008 года даже причислила действия, направленные на расслоение общества, к одному из смертных грехов, видимо понимая, что такие действия ведут к нарушению стабильности общества. Одним их свидетельств роста расслоения общества по доходам является увеличение в России числа долларовых миллиардеров и рост размеров их состояний с нескольких миллиардов долларов в 2000 году до десятков миллиардов долларов в 2007 году.

В табл. 5.8 приведены данные о состоянии и доходах десяти богатейших граждан РФ.

Можно предположить какую-то неточность в цифрах, приведенных в газетной публикации, но порядок цифр не вызывает сомнений.

Десятка богатейших россиян

| № | Фамилия | Состояние в млрд долл. | Что принадлежит | Доход в день в 2007 г., млн дол. |
|----|-------------|------------------------------|--|---|
| 1 | Дерипаска | 40 | Холдинг «Большой элемент», РУСАЛ, Ингострах и др. | 50 |
| 2 | Абрамович | 23 | — | 5 |
| 3 | Лисин | 22,2 | Крупнейший акционер группы НЛМК (комбинат КМА-руда, Туапсинский и С-Петербургский морские порты, ОАО «Прокопьев уголь», Алтай-кокс и др.) | 22 |
| 4 | Фридман | 22,2 | Альфа-Групп (Альфа банк, Вымпел Кон, Мегафон и т.д.) | 22 |
| 5 | Мордашов | 22,1 | Крупнейший акционер Северстали | 29 |
| 6 | Потенин | 21,5 | Совладелец «Норильский никель», «Полус-Золото» | 20 |
| 7 | Прохоров | 21,5 | Совладелец «Норильский никель», «Полус-Золото» | 20 |
| 8 | С. Каримов | 15,5 | Контролирует «Полиметалл», владеет акциями Газпрома и Сбербанка | 16 |
| 9 | Вексельберг | 15,5 | Совладелец групп Ренова (крупнейшие активы ТНК-Р и «Русал» | 11 |
| 10 | Хан | 15 | Совладелец «Альфа-Групп», исполнительный директор ТНК-ВР | 17 |

Примечание: данные таблицы взяты из статьи В. Никитиной «Среди граждан РФ – 101 миллиардер» [77].

Таким размером доходов, который имел в 2007 году молодой миллиардер Дерипаска (50 млн долларов в день), не может похвастаться ни один миллиардер в мире. По количеству миллиардеров Россия обогнала все европейские страны, уступая многим из них по объему ВВП. Суточный доход этого миллиардера в 100000 раз превосходит суточный заработок среднего российского гражданина.

Когда говорят о миллиардере Гейтсе, то все знают его как инициатора создания Интернета, обогатившего человечество новой информационной технологией.

Можно спорить о том, соразмерно ли его личное богатство с тем вкладом, который он внес в развитие человеческого благосостояния. Но факт такого вклада бесспорен. А чем знамениты наши миллиардеры? Что они сделали хорошего для России, кроме приобретения яиц Фаберже или иных

благотворительных акций. Чуть ранее мы упоминали, что для обеспечения качества питания 17 миллионов российских школьников необходимо было дополнительно выделить 38 млрд руб., то есть примерно 1,5 млрд долларов. Это месячный доход одного миллиардера Дерипаски или двухмесячный доход какого-либо другого миллиарда из этой десятки. Можно ли считать достижением экономики такое распределение благ, когда здоровье школьников большой страны поставлено под угрозу из-за суммы меньшей, чем месячный или двухмесячный доход одного человека. Такого нет ни в одной развитой стране и, что самое тревожное, это расслоение нарастает.

Продолжается расслоение доходов и по отраслям и регионам.

Так, за 2007 год средняя месячная заработная плата дифференцировалась по видам деятельности следующим образом:

| | |
|--|--------------|
| добыча полезных ископаемых | |
| в топливно-энергетическом комплексе..... | 27636 руб. |
| добыча полезных ископаемых | |
| кроме топливно-энергетического комплекса | 15527 руб. |
| обрабатывающие производства | 10251 руб. |
| финансовая деятельность | 27794,9 руб. |
| образование | 6984 руб. |
| здравоохранение | 8092 руб. |
| сельское хозяйство | 4577 руб. |

Различный уровень заработной платы в различных отраслях производства имел место всегда и в СССР, и в других развитых странах, но обычно различие было обусловлено специфическими условиями труда и квалификацией работающих.

Когда нефтяники, шахтеры и металлурги зарабатывают больше, чем работники текстильной промышленности, это объяснимо. Но когда работники финансовой сферы зарабатывают в 4 раза больше, чем работники образования, и в 6 раз больше работников сельского хозяйства, то это никакими социально-экономическими факторами обосновать невозможно. Это обусловлено, только высокими доходами организации финансовой сферы и их возможностью устанавливать высокий уровень оплаты, но никак не более высокой квалификацией или трудоемкостью труда. Такого межотраслевого разрыва в оплате нет ни в европейских странах, ни в странах Юго-Восточной Азии, демонстрирующих успешное развитие.

Региональные различия в оплате труда тоже не связаны с квалификацией и условиями, когда речь идет о значительном отклонении уровня заработной платы от среднего по стране в таком субъекте федерации, как г. Москва. При средней зарплате по РФ 10727 руб. за 2007 год в Москве она составляет 18698 руб. Понятно, если такая зарплата в Магаданской области (18516 руб.) или Сахалинской области (19001 руб.). Высокая зарплата в этих регионах связана с исключительно сложными климатическими и географическими условиями. Но Москва не Магадан и не Сахалин. Никто в России не испытывает раздражения по поводу высокой оплаты магаданцев и сахалинцев, но испытывают стойкое

раздражение против высокой оплаты москвичей. Такое расслоение тоже не способствует стабилизации общества и потому неприемлемо.

Итак, задачу создания социально ориентированной экономики, сформулированную Президентом РФ в 2000 году, нет оснований считать выполненной, наоборот, расслоение общества усугубилось.

Одновременно была сформулирована задача снижения инфляции до нормального уровня.

Общая картина результатов в этом направлении видна из табл. 5.9, 5.10, 5.11, 5.12 (данные взяты из статистического сборника [72]).

Таблица 5.9

Индекс цен в секторах экономики
(декабрь к декабрю предыдущего года в процентах)

| № | Наименование | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | Индекс потребительских цен | 118,6 | 115,1 | 112 | 111,7 | 110,9 | 109 | 111,9 |
| 2 | Индекс цен производителей промышленных товаров | 108,3 | 117,7 | 112,5 | 128,8 | 113,4 | 110,4 | 125,1 |
| 3 | Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции | 117,5 | 98,1 | 124,7 | 117,7 | 103 | 110,4 | 130,2 |
| 4 | Индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы) | 115,2 | 114,7 | 110,6 | 118,6 | 115,8 | 114,9 | 117,4 |
| 5 | Индекс тарифов на грузовые перевозки | 138,6 | 118,3 | 123,5 | 109,3 | 116,6 | 132,1 | 116,7 |

Конечно, на фоне инфляции, измеряемой сотнями процентов в 90-х годах, результаты, полученные в 2000 – 2007 годах, кажутся приемлемыми. Но это на самом деле крайне неудовлетворительные результаты.

Допустимым считается уровень инфляции 1-2 %. Когда инфляция достигает 3-4 %, в любой развитой стране бьют тревогу и начинают брать цены под государственный контроль. А наши руководители экономики в Правительстве РФ говорят о номинальном достижении темпа инфляции на уровне 8 %, как о пределе мечтаний.

В 2007 году, как известно, темп инфляции составил 12 %, и об этом говорят как о досадном, но не очень уж трагическом результате. Хотя о каких серьезных долгосрочных вложениях может идти речь? Ведь высокий темп инфляции обуславливает и ставки кредитов на уровне, превышающем темпы инфляции. Обесцениваются вклады населения. Когда-то «отец немецкого чуда» Эрхард называл инфляцию нарушением прав человека, так как люди доверяют обществу

свои сбережения в денежной форме, а обесценивание денег является обворовыванием граждан.

Таблица 5.10

Индексы потребительских цен на отдельные группы товаров

| Наименование | 1992 | 1995 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | Итого 2006 к 1999 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------------|
| Продовольственные товары | 2630 | 220,0 | 117,9 | 117,1 | 111,0 | 110,2 | 112,3 | 109,6 | 108,7 | 225,5 |
| • мясо и птица | 1930 | 230,0 | 128,3 | 128,5 | 102,7 | 108,9 | 119,6 | 118,6 | 105,9 | 2,27 |
| • колбасные изделия и копчености | 2450 | 220,0 | 123,8 | 122,4 | 106,0 | 107,0 | 119,4 | 110,1 | 107,7 | |
| • рыбопродукты | 3210 | 210,0 | 128,4 | 123,0 | 112,1 | 108,7 | 111,8 | 113,1 | 106,9 | |
| • масло сливочное | 4280 | 150,0 | 104,1 | 104,0 | 112,0 | 111,4 | 106,8 | 108,2 | 106,8 | |
| • масло подсолнечное | 3570 | 190,0 | 90,7 | 142,2 | 106,5 | 107,6 | 102,1 | 102,1 | 98,8 | |
| • молоко и молочная продукция | 4940 | 230,0 | 121,1 | 116,6 | 105,9 | 113,1 | 112,8 | 110,5 | 108,7 | 2,35 |
| • сыр | 3580 | 240,0 | 113,6 | 119,2 | 100,8 | 109,6 | 108,1 | 112,0 | 104,2 | |
| • яйцо | 1950 | 210,0 | 111,7 | 114,0 | 106,3 | 110,5 | 128,7 | 86,1 | 110,4 | |
| • сахар-песок | 5530 | 2,0 | 170,7 | 95,5 | 130,8 | 94,4 | 107,5 | 99,9 | 114,9 | |
| • хлеб и хлебобулочные изделия | 4430 | 320,0 | 116,5 | 11,4 | 104,9 | 130,4 | 116,7 | 103,0 | 111,1 | |
| • макаронные изделия | 3590 | 240,0 | 108,4 | 111,0 | 106,5 | 114,0 | 114,6 | 101,9 | 104,7 | |
| • алкогольные напитки | 2470 | 230,0 | 125,0 | 112,6 | 108,9 | 109,9 | 108,7 | 107,6 | 110,1 | |
| Непродовольственные товары | 2670 | 220,0 | 118,5 | 112,7 | 110,9 | 109,2 | 107,4 | 106,4 | 106,0 | |
| • одежда | 1130 | 220,0 | 122,9 | 116,2 | 112,8 | 110,8 | 108,0 | 107,5 | 107,8 | 195,7 |
| • обувь | 1770 | 210,0 | 124,7 | 116,1 | 113,1 | 109,2 | 106,9 | 106,3 | 107,1 | |
| • строительные материалы | 2960 | 250,0 | 126,4 | 117,1 | 111,1 | 111,6 | 108,4 | 109,1 | 111,5 | |
| • мебель | 2490 | 220,0 | 114,4 | 113,1 | 109,9 | 109,7 | 106,4 | 106,6 | 106,2 | |
| • ювелирные изделия | 1490 | 190,0 | 112,0 | 107,1 | 107,4 | 108,6 | 105,1 | 107,0 | 120,9 | |
| • бензин автомобильный | 7920 | 290,0 | 125,7 | 91,4 | 120,4 | 116,4 | 131,3 | 115,8 | 110,9 | |
| • электротовары | 3460 | 200,0 | 112,6 | 110,2 | 107,7 | 108,0 | 102,6 | 103,0 | 102,1 | |
| • телерадиотовары | 1970 | 170,0 | 109,2 | 113,6 | 104,0 | 100,0 | 98,5 | 99,2 | 98,8 | |

Таблица 5.11

Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные виды платных услуг населению

| № | Наименование услуг | 1995 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | Услуги пассажирского транспорта | 220,0 | 125,1 | 121,7 | 118,7 | 114,0 | 115,3 | 113,2 | 113,8 |
| 2 | Жилищно-коммунальные услуги | 490,0 | 156,8 | 148,8 | 128,7 | 123,5 | 132,7 | 117,9 | 114,0 |
| 3 | Услуги дошкольного образования | 270,0 | 124,7 | 136,6 | 115,1 | 121,6 | 132,1 | 128,5 | 111,8 |
| 4 | Медицинские услуги | 260,0 | 122,5 | 130,7 | 122,1 | 115,0 | 118,7 | 113,6 | 113,9 |
| 5 | Санитарно-оздоровительные услуги | 260,0 | 126,1 | 122,1 | 119,0 | 112,8 | 111,2 | 115,2 | 115,6 |

Таблица 5.12

Средние цены в 2000 и 2006 годах в рублях

| № | Наименование | 2000 | 2006 | 2007 |
|----|--|-------|--------|--------|
| 1 | Проезд в городском муниципальном автобусе за поездку | 2,62 | 7,65 | 8,65 |
| 2 | Электроэнергия бытовая за 100 кВт·ч | 39,16 | 129,87 | 145,15 |
| 3 | Газ сетевой за месяц с человека | 5,66 | 20,03 | 24,3 |
| 4 | Отопление за м ² общей площади | 1,61 | 11,39 | 13,03 |
| 5 | Водоснабжение и канализация в месяц с человека | 15,86 | 112,9 | 130,01 |
| 6 | Цена жилья на первичном рынке за 1 м ² | 8678 | 36221 | 47492 |
| 7 | Цена жилья на вторичном рынке за 1 м ² | 6590 | 36615 | 47206 |
| 8 | Электроэнергия за 1000 кВт·ч | 416 | 1018 | 1009 |
| 9 | Бензин автомобильный за 1 т | 5612 | 10965 | 14268 |
| 10 | Топливо дизельное за 1 т | 5209 | 11218 | 17000 |
| 11 | Уголь энергетический за 1 т | 253 | 465 | 568 |
| 12 | Уголь для коксования за 1 т | 290 | 743 | 788 |
| 13 | Пшеница за 1 т | 2179 | 3060 | 4653 |
| 14 | Скот и птица в живом весе за 1 т | 18437 | 42700 | 44348 |
| 15 | Молоко за 1 т | 3633 | 7214 | 8409 |
| 16 | Яйцо за 1000 шт | 978 | 1951 | 1974 |

Тот же Эрхард, будучи тогда еще не канцлером ФРГ, а министром в правительстве, одновременно с либерализацией ездил по стране и убеждал крупных товаропроизводителей, что рост цен на их продукцию непременно вернется к ним со временем ростом их затрат, так как в экономике все взаимосвязано. И ему удалось предотвратить тот безумный темп инфляции, который обрушился на Россию в конце 90-х годов.

В нашей стране иногда в начале двухтысячных годов раздавались призывы руководства страны к «так называемым олигархам» проявить милосердие, но не

более того. А ведь именно рост цен на топливо, электроэнергию и металлы провоцировал инфляцию в стране. Причем каждый раз, когда энергетики в начале года добивались роста тарифов на 15-20 %, объясняя это необходимостью иметь прибыль, потребную для инвестиций, а к концу года жаловались, что у них снова мала прибыль из-за возросших за год издержек, то они делали вид, что не понимают, что рост издержек за год как раз и является следствием повышения цен в начале года на электроэнергию и топливо. И так каждый год с одним и тем же результатом. Если бы государственные территориальные комиссии, согласующие рост тарифов, изучили динамику затрат топлива, труда на 1 кВт·ч, то они бы увидели, что есть другой путь для получения прибыли – снижение издержек. Мы в предыдущей главе приводили данные о расточительном хозяйствовании новых собственников в топливно-энергетическом комплексе по сравнению с тем временем, когда эти отрасли были государственными. Так, на одного работающего в нефтедобыче в 1998 году приходилось 4,3 тыс. т нефти, а при хозяевах в 2001 году 0,97 тыс.т. Еще одной причиной роста потребительских цен является возрастающая доля в цене конечного продукта маржи многочисленных участников перепродаж и переработки. Если мы возьмем соотношение цены на пшеницу в 2006 году и 2000 году, то оно равно 1,4, а цена хлеба за эти годы выросла в 2,35 раза. Соответственно при росте цен на молоко, поставленное сельхозпроизводителями, в 1,98 раза, розничная цена молока выросла в 2,27 раза.

В 2000 году доля стоимости зерна в розничной цене хлеба была намного меньше, чем в советское время.

В «Белой книге» [69] приводятся следующие выкладки. Технически обусловленная себестоимость буханки хлеба на прилавке равна двукратной стоимости зерна. Реальная стоимость батона хлеба в 2000 году была 90,3 коп., а стоил он на прилавке 6 руб. На этом основании авторы делают вывод, что в отсутствие эффективной системы регулирования хлебный рынок стал источником обогащения за счет населения и товаропроизводителей [69, с.86]. Еще бы не сделать такой вывод, когда маржа посредников составляла более 500 %.

Поскольку отношение цены хлеба к его цене в 2000 году росло быстрее, как мы указали выше, чем соответствующее соотношение цены пшеницы, можно судить о том, насколько эффективно государство следило за хлебным рынком и снизило инфляцию.

То же самое по молоку. У крестьян молоко покупают по 7,2 руб. за литр, а продают за 26 руб. Неужели затраты на пастеризацию, доставку и продажу молока в 2,5 раза больше, чем на его производство?

Кроме разговоров о необходимости как-то ограничить необузданные аппетиты посредников, ничего не сделано, хотя в любой развитой стране цены на базовые продукты питания находятся в поле зрения контроля, а при необходимости и регулирования государством. Причем так было всегда, начиная с Древнего Египта, феодальной России и буржуазной Англии. А у нас в 2007 году осенью произошел ни какими внутренними условиями не оправданный скачок цен на продовольственные товары примерно на 20-30 % и только после этого

правительство спохватилось, что надо что-то делать. А причина, видите ли, в том, что в Европе выросли цены на сельскохозяйственное сырье и нашим торговцам выгоднее стало продавать туда. Но в Европе покупатели в магазинах не ощутили такого рывка цен. Там государство гасит эти колебания. А в России торговцы подсолнечником решили продать большую часть масла в Европу по возросшим ценам, и цена подсолнечного масла в стране выросла в 1,5 раза. И уже готовят население к дальнейшему росту цен на продовольствие в 2008 году, объясняя «таковы законы рыночной экономики».

Как видим, обуздать инфляцию не удалось.

Зато как одно из достижений этого периода рассматривается серьезное снижение государственного внешнего долга, который в 1999 году был действительно запредельно высоким.

Отношение внешнего долга к ВВП тогда достигало 63 %, в то время как по нормам, принятым в Европейском союзе, это отношение не должно превышать 60 %.

В Советском Союзе в догорбачевские времена размер внешнего долга измерялся миллиардами долларов, то есть по меркам других развитых стран был ничтожно мал. В горбачевско-ельцинский период долг страны стремительно стал нарастать, достигнув в 1993 году величины 81,5 млрд долл., а в 1998 году его величина достигла 129 % от ВВП. На обслуживание внешнего долга уходило 31,5 % бюджета. К 2005 году отношение внешнего долга к ВВП снизилось до 14,2 %, а доля средств на его обслуживание составила 5,9 % расходов бюджета [78].

Линия на прекращение заимствования и сокращение долга была изначально правильной. Ее реализации способствовала необычайно благоприятная конъюнктура мирового рынка в отношении цен на топливо и металлы. Но сокращать долги надо в разумных пределах. А Россия сократила величину долга до такого уровня, когда отношение долга к ВВП достигло 14,2, в то время как большинство стран имеют его как раз в пределах 40-60 %. Ведь брать в долг в разумных пределах выгодно, и об этом писали наши ведущие экономисты, такие как Львов, Глазьев и др., возражая против излишнего увлечения списывать долги. Особенно эта ретивость в отношении сокращения внешнего долга, вплоть до досрочного погашения долгов с уплатой за это неустойки, непонятно на фоне нежелания погашать внутренний долг перед населением.

Отвечая в телефонном диалоге 18 декабря 2003 года на вопрос о сроках погашения долга государства перед населением, Путин В.В. сказал следующее: «Общий объем долга перед населением – я хочу обратить на это ваше внимание – 11,5 трлн руб...., теперь хочу обратить ваше внимание на темпы и объемы выплат.... В 2000-м – 20 млрд руб., а в 2004 – мы запланировали 25 млрд руб.». Тем самым Путин В.В. подтвердил, что долг перед населением имеется и размеры его значительно больше, чем внешние долги. А вот на вопрос о сроках отвечает косвенно. Но не трудно подсчитать, что при таких темпах выплаты растянутся на 400 лет, не снижая процентов за кредит. Де-факто это означает, что возвращать долг своему населению государство не планирует. Объяснения очень непонятные, но существенные. Во-первых, нет таких денег. Во-вторых, если бы

выплаты и можно было произвести, то это вызвало бы инфляцию. Рассмотрим эти объяснения.

Почему бы, имея профицит, превышающий 2 трлн руб. в год, не направить хотя бы половину выплат на погашение внутреннего долга, который по всем экономическим и правовым нормам такой же обязательный к возврату, как и внешний. По внешним долгам Правительство расплачивается с непонятным опережением, а по внутреннему не имеет даже программы его погашения. Ведь ограбленным оказалось целое поколение. То самое, которое создавало материально-техническую основу производства благ, используемых страной.

Что касается инфляции, то это зависит от того, как производится возврат денег. Можно обусловить расходование денег на специальные цели, такие как медицинские услуги, лекарства, участие в финансировании жилищного строительства, чтобы не создавать давления на рынок потребительских товаров. Механизм придумать можно. Было бы понятие того, что долг надо возвращать, и желание продумать программу действий, позволяющих вернуть долг хотя бы в течение 10 лет. Когда во время Великой Отечественной войны государство брало в заем у населения, то оно, спустя двадцать лет, но вернуло их.

5.2. Концептуальные социально-экономические установки восстановительного периода

В предыдущем параграфе мы показали на цифрах действительные, а не декларируемые результаты восьмилетнего периода (2000-2007 годов), которые заключались в том, что произошел переход от непрерывного падения экономики в девяностых годах к устойчивому возрождению некоторых отраслей на основе благоприятной мировой конъюнктуры и почти замороженному состоянию в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. Почему же такими скромными оказались результаты за 8 лет, в то время как физически разрушенное народное хозяйство после Великой Отечественной войны смогли восстановить за 5 лет. Ведь здесь не были уничтожены города, деревни, заводы. Надо было только наладить разумное использование того, что существовало, чтобы хотя бы вернуться к уровню 1987 года.

Причина, как нам кажется, заключалась в неверных исходных установках.

5.2.1. Результаты приватизации не подлежат пересмотру

Так заявил Путин В.В. сразу после его избрания Президентом РФ. К тому времени всем было ясно, что в ходе приватизации были допущены грубейшие нарушения законов. Не подвергая ревизии саму идею приватизации, хотя она была порочна, можно было аннулировать наиболее одиозные, крупные, беспрецедентно противозаконные акты приватизации. О том, что в ходе приватизации были допущены беззакония, сам Путин В.В. говорил впоследствии,

указывая на то, что близкие к власти деятели воспользовались этой близостью для личного обогащения.

Механизм этого расхищения общественной собственности хорошо описан американским публицистом Хлебниковым в его книге «Крестный отец Кремля Борис Березовский, или история разграбления России» [71]. Там вкратце описаны истории создания состояний не только Березовского, но и Авена, Аликперова, Потанина, Черномырдина. Например, Авен, в бытность которого министром внешнеэкономических связей Россия потеряла 40 % экспортных поступлений, уйдя с государственной службы, возглавил «Альфа-Капитал» и скупил 2,5 миллиона ваучеров, на которые приобрел 46 компаний. «Газпром» был продан на ваучеры за 250 млн долларов. Сколько он стоит сегодня, известно.

Хлебников не был ни сторонником социализма, ни почитателем России. Он был хорошо информированным, честным и смелым человеком, за что поплатился впоследствии жизнью.

По его оценкам, в жульничестве оказались замешаны члены правительства Баранников, Грачев, Федоров, Чубайс, Лобов и председатель Черномырдин. В 1996 году Березовский давал автору в личной беседе свою хронологическую оценку 3 этапов приватизации России. Первый этап – приватизация прибыли предприятий. Второй этап – приватизация самих предприятий. Затем они ссужали государству у него же украденные деньги под залог других предприятий и умножали приватизированную собственность.

О грабительском характере приватизации писали многие отечественные и зарубежные ученые.

Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц констатирует: «Россия представляет собой интереснейший объект для изучения опустошительного ущерба, нанесенного стране путем приватизации любой ценой». Программа стабилизации – либерализации приватизации, разумеется, не была программой роста. Она была нацелена на создание предварительных условий для роста. Вместо этого она создала предварительные условия для деградации. Не только не делались инвестиции, но и снашивался капитал – сбережения испарялись в результате инфляции, выручка от приватизации или иностранные кредиты были растрочены. Приватизация, сопровождающаяся открытием рынка капитала, не вела к созданию богатства, а к обдиранию активов» [2, с. 81].

И там же дана следующая оценка состояния дел: «Россия обрела самое худшее из всех возможных состояний общества – колоссальный упадок, сопровождаемый столь же огромным ростом неравенства. И прогноз на будущее мрачен: крайнее неравенство препятствует росту, особенно, когда оно ведет к политической нестабильности [2, с. 188].

Кара-Мурза в своей книге «Оппозиция – выбор есть» рассказывает о факте, очевидцем которого он был лично: «В конце ноября был я по странному случаю в Фонде Горбачева, делал доклад. Сидят иностранцы, депутаты, академики (даже вице-президент РАН). Слово взял секретарь Отделения экономики РАН академик Львов Д.С., который видимо, пришел только затем, чтобы огласить информацию в присутствии иностранцев и телевидения. Его с группой ученых РАН попросили разобраться в платежных ведомостях правительства Черномырдина за 5 лет.

И он с ужасом сообщает, что баланс не сходится - куда-то «утекло» 74 млрд долларов [73, с.171]. А уже через пару месяцев оказалось не 74, а 90 млрд долларов. Ни иностранцы, ни наши СМИ не подняли шум. Госдума РФ даже не созвала чрезвычайное совещание. А ведь информация исходила от авторитетнейших специалистов. Разграбление страны стало настолько привычным, что ничего и никого уже не удивляло. И это в то время, когда в стране не было денег, чтобы своевременно платить пенсии, зарплату бюджетникам.

Когда Счетная палата РФ в начале двухтысячных годов проверила соблюдение законов при проведении приватизации крупнейших компаний и соблюдение новыми собственниками принятых на себя обязательств, то выяснилось, что по большинству объектов проверки в момент приватизации имели место грубейшие нарушения, дающие основания, с соблюдением всех правовых норм, по каждому конкретному случаю принять судебное решение либо об изъятии собственности в пользу государства у недобросовестных собственников, либо о возмещении государству огромного причиненного ущерба.

Рассмотрение заключения Счетной палаты РФ в Государственной Думе РФ несколько раз переносилось, а потом вместо этого рассмотрения в необычайно короткий срок был принят закон об установлении трехлетнего срока давности, за пределами которого все нарушения, выявленные по делам приватизации, предавались забвению. Фактически была объявлена амнистия тем, кто разграбил государственное имущество стоимостью в сотни миллиардов долларов.

В тех самых странах, которые нам преподносят как образцы правового государства, когда спустя десять-двадцать лет выясняется, что какой-то деятель, вплоть до президента страны, принимал участие в незаконных действиях, наносящих государству ущерб, в сотни тысяч меньший, чем потери российского государства от приватизации, виновные подвергаются судебному преследованию вплоть до тюремного заключения.

А в России при постоянных разговорах о построении правового государства и создании гражданского общества амнистировали тех, кто ограбил государство и с помощью награбленного продолжают извлекать доходы, соизмеримые с некоторыми статьями государственного бюджета. И кто по этому поводу спрашивал мнение гражданского общества?

И где справедливое негодование свободной прессы?

Эта амнистия, основанная на нежелании пересматривать результаты приватизации, лишила страну сотен миллиардов долларов, необходимых для модернизации множества объектов, основные фонды которых не обновлялись уже двадцать лет, и для решения острых социальных проблем.

5.2.2. Передача земли в частную собственность

С самого начала девяностых годов непрерывно шли атаки на государственную собственность на землю. И опять доводы были те же, что и по отношению к государственной собственности на крупную промышленность: что

государственное значит ничье и о государственном никто не заботится. Надо раздать землю крестьянам и разрешить им ее продавать. Став собственниками, они, не жалея сил и средств, будут ее обихаживать. О городской земле тогда вообще никто не говорил, стыдливо обходя этот вопрос. Но, поскольку в Государственной Думе тогда была сильная оппозиция из коммунистов и аграриев, провести закон о земле не удавалось.

Когда в Госдуме стала править «Единая Россия», оказалось возможным провести закон о земле, не считаясь с тем, что крестьяне не хотели становиться собственниками земли. Никому из власть предержащих не пришло в голову провести референдум по такому важнейшему для судьбы страны вопросу. Вернее они противились его проведению, зная, что результат будет отрицательный. Как и следовало ожидать, никакого активного роста фермерства, основанного на частной собственности на землю, не произошло. В нашей стране, неблагоприятной для сельского хозяйства, приобретать землю в частную собственность в большинстве районов невыгодно. Поэтому крупные инвесторы не торопятся скупать землю и заниматься на ней сельскохозяйственным производством. Сельское хозяйство не оживилось оттого, что землю оказалось возможным приобретать в частную собственность. По-прежнему продолжается сокращение посевных площадей и уменьшение внесения удобрений, падает поголовье скота.

Динамика некоторых показателей, характеризующих распределение сельскохозяйственной земли и продукции между различными видами землепользователей, приведена в табл. 5.13.

Таблица 5.13

| № | Наименование | Год | Всего | Сельско- хозяйственные организации | Фермерские хозяйства | Личные подсобные хозяйства |
|---|---|------|-------|--|-------------------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Пашня, млн га | 1992 | 130,0 | 119,2 | 4,7 | 3,3 |
| | | 2000 | 119,7 | 101,6 | 11,2 | 4,1 |
| | | 2006 | 102,1 | 82,2 | 15,0 | 2,5 |
| 2 | Кормовые угодья, млн га | 1992 | 78,3 | 60,0 | 1,8 | 2,8 |
| | | 2000 | 72,6 | 53,1 | 3,2 | 1,4 |
| | | 2006 | 50,7 | 42,0 | 4,2 | 3,7 |
| 3 | Поголовье крупного рогатого скота, млн голов | 1992 | 52,2 | 40,2 | — | — |
| | | 2000 | 27,3 | 16,5 | — | — |
| | | 2006 | 21,5 | 10,3 | 1,2 | 9,9 |
| 4 | Поголовье свиней, млн голов | 1992 | 31,5 | 23,5 | — | — |
| | | 2000 | 15,7 | 6,5 | — | — |
| | | 2007 | 16,1 | 8,7 | 0,8 | 6,5 |
| 5 | Поголовье овец и коз, млн голов | 1992 | 51,4 | 32,7 | — | — |
| | | 2000 | 14,8 | 6,5 | — | — |
| | | 2007 | 21,0 | 4,1 | 6,5 | 10,8 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|--|------|---|-----|---|---|
| 6 | Внесение минеральных удобрений под посевы, млн т | 2000 | — | 1,4 | — | — |
| | | 2007 | — | 1,7 | — | — |
| 7 | Внесение органических удобрений, млн т | 1995 | — | 127 | — | — |
| | | 2000 | — | 66 | — | — |
| | | 2007 | — | 48 | — | — |

Источник: «Россия в цифрах» [72], [86].

Следовательно, главный аргумент сторонников принятия закона о земле, заключающийся в изменении отношения крестьян, ставших собственниками земли, и повышение на этой основе продуктивности сельского хозяйства оказался несостоятельным.

Зато право собственности на землю в городах и пригородных зонах стало почвой для небывалых спекуляций, коррупции, криминализации общества.

И уже государство несет чувствительные экономические потери как последствия частной собственности на городскую и пригородную землю.

Это всем известный случай в Москве, когда собственники земли, предназначенной для жилищного строительства, запросили немислимую, по мнению городского правительства цену. Аналогичные ситуации сложились в Екатеринбурге, когда при строительстве дороги из аэропорта оказалось необходимым выкупить садовую землю, а собственники запросили цену, которая городским и областным властям показалась неоправданно высокой. Наконец, случай с землей в Сочи при сооружении объектов Олимпийского комплекса, который стал ударом национального масштаба. При подсчете затрат на сооружение комплекса забыли, что земля-то теперь не бесплатная. И даже наш экономический гений Герман Граф, курировавший этот проект, забыл о такой мелочи, которая теперь оборачивается дополнительными затратами в сотни млрд руб.

С этой проблемой о необходимости решать вопросы постоянно растущей стоимости земли сталкиваются в развитых странах давно. Там муниципалитеты, стремясь сохранять в строжайшей тайне перспективные планы строительства, заранее скупают землю, пока она еще не выросла в цене. Организация утечки о перспективных планах является одним из распространенных и уголовно наказуемых преступлений. Наша страна не знала этой беды. Теперь столкнулась с серьезнейшей проблемой. Помимо того, что земля стала источником обогащения, а следовательно, причиной коррупции и прочих уголовно наказуемых деяний, частная собственность на землю стала причиной стремительного роста цен на жилье. Теперь ведь надо выкупать у муниципалитета землю под строительство и это составляет немалые издержки, превращающиеся в повышение цены нового

жилья. Соответственно растут цены на вторичном рынке жилья. Серьезная угроза подстерегает собственников приватизированного жилья. Если они не выкупят землю под своим домом, это может сделать кто-нибудь другой и заставит арендовать выкупленную им землю. Это приведет к росту расходов на жилье у десятков миллионов ничего не подозревающих граждан, мнением которых никто не поинтересовался, принимая закон о земле. Предполагать, что собственники приватизированных квартир организуются для выкупа земли под своим домом, особых оснований нет. В большинстве случаев это люди, не обладающие достатком (в том числе пенсионеры) и не ощущающие непосредственную угрозу. Вряд ли многие из них согласятся сегодня расходовать немалые средства на покупку земли под своим домом. Пока процесс покупки под жилыми домами еще не приобрел широкого размаха, но если не будут внесены поправки в закон, то это примет размер бедствия.

Правда, у государства была возможность хоть какую-то пользу извлечь из закона о собственности на землю, заставив новых хозяев промышленных предприятий выкупать по рыночной цене землю, на которой располагаются эти предприятия. Дело в том, что большинство крупных предприятий расположены в городах и пригородной зоне, то есть на дорогой земле. Поскольку в момент приватизации земля была государственной, то естественно, что в балансовую стоимость предприятий она не входила, и поэтому факт покупки предприятия не означал покупки земли. Поскольку территория предприятия, как правило, достаточно большая, то и сумма, которую надо платить за покупку земли либо за ее аренду, достаточно велика. Для многих из них стоимость земли может составлять около 20-30 % от стоимости предприятия. Собственники предприятий забились тревогой о якобы разорительном для их бизнеса повышении издержек при продаже им земли по рыночным ценам, либо при аренде ее. Можно было предложить им обмен права собственности на земли, находящиеся в пределах территории предприятия, на пакет акций соответствующей стоимости, специально эмиттированных для этой цели. Таким образом, государство могло бы получить возможность эффективного влияния на деятельность крупнейших корпораций либо потом дать возможность собственникам постепенно выкупать эти акции.

С таким предложением автор обращался в Правительство Свердловской области и к ее губернатору, чтобы те в свою очередь вышли с инициативой в органы управления РФ. Предложение сочли интересным, и на этом дело закончилось. Зато вскоре в Москве решили, что надо принять во внимание трудности, с которыми сталкиваются приватизированные предприятия. По существу, как выразился Путин В.В., приватизация земли подразумевалась при приватизации предприятий и не следует с них вторично требовать огромных денег. Поэтому было решено устанавливать приемлемые для новых собственников цены. Так была упущена возможность получения для государства сотен миллиардов рублей, так необходимых для оказания хотя бы помощи сельскому хозяйству и финансированию науки.

5.2.3. Пенсионное обеспечение

Сейчас не принято вспоминать с каким «праведным» негодованием говорили критики социалистической системы в 90-х годах о несчастной участи пенсионеров, получающих минимальную пенсию по старости 70 руб. в месяц. И действительно, та минимальная пенсия обеспечивала скромное проживание. Но при этой минимальной пенсии после уплаты за квартиру и лекарства пенсионер мог купить 20 кг мяса в месяц, а при нынешней минимальной пенсии 5 – 7 кг мяса.

Мясо выбрано в качестве единицы измерения затрат на питание. На самом деле сегодняшние пенсионеры с минимальным размером пенсии не в состоянии покупать высококалорийные продукты вообще.

Низкий уровень пенсионного обеспечения признается всеми, но при этом не упоминают о том, что он стал по покупательной способности продуктов первой необходимости в 2-3 раза ниже, чем при социализме.

Средний размер пенсии в РФ составляет около 23 % от средней заработной платы, в то время как в СССР он составлял около 40 % от заработной платы. В развитых странах, которые постоянно принимаются реформаторами в качестве эталона сравнения, минимальные соотношения между средним размером пенсии и средней заработной платой составляют 40 %, а в целом ряде стран это соотношение равно 60-70 %. Почему же так мал размер пенсии? Правительство заявляет, что хочет, но не может его повысить.

Дело в том, что сам принцип пенсионного обеспечения извращен в ходе реформирования.

Экономической основой пенсионного обеспечения является неоплаченный труд работников, который государство забирало и забирает в виде социального налога.

Это означает, что источником пенсионного обеспечения гражданина является его собственный труд, часть которого государство в свое время направляло в бюджет. Поэтому совершенно логичной была выплата пенсий из бюджета. Что сделали реформаторы? Они пошли по пути создания специального государственного Пенсионного фонда, который образуется из социальных налогов на зарплату ныне работающих граждан. И из этого Пенсионного фонда выплачивается пенсия. Не из бюджета, в который десятилетиями поступала часть заработанных пенсионерами средств и который должен был бы обеспечивать теперь их пенсии, а из Пенсионного фонда, создаваемого трудом ныне работающих. Получается, что не пенсионеры заработали себе пенсию, и что они нахлебники у ныне работающих. Причем эта идея о нахлебниках – пенсионерах внедряется в общественное сознание. А когда Пенсионного фонда не хватает, то Правительство оказывает благодеяние пенсионерам, выделяя средства из бюджета, сетуя на плохую собираемость социальных налогов из-за того, что работодатели платят так называемую «серую зарплату», то есть значительную часть зарплаты не указывают в расходах и потому не платят с нее налоги. И когда поднимается вопрос о необходимости

повысить пенсию, то все соглашались с тем, что это необходимо, но, мол, тогда надо повысить и без того высокий социальный налог. А кто сказал, что пенсия должна выделяться из Пенсионного фонда, а не из бюджета? Кто сказал, что Пенсионный фонд нужен? Где хоть малейшая экономическая логика? Ответа нет.

На Западе, как известно, кроме государственной пенсии существуют корпоративные пенсии из корпоративных пенсионных фондов. Но это ведь частные пенсионные фонды. И там никому не придет в голову говорить, что ныне работающие оплачивают пенсии тех, кто ее получает. В нашей стране, при общенародной собственности на средства производства недополученная в виде социального налога часть оплаты труда шла на развитие этой общенародной собственности. Теперь, когда ее приватизировали, и прибыль, ранее получавшаяся государством от ее использования, исчезла, говорят, что только тогда пенсия достигает приличных размеров, когда ныне работающие своими индивидуальными накоплениями в пенсионных фондах зарабатывают ее себе. А то поколение, которое создало материальную основу России, выходит, не заработало себе достойную пенсию. В других странах даже не работающие в общественном производстве граждане получают так называемую «народную пенсию» размером 30-40 % от средней заработной платы. Это значит, что даже если человек своим трудом не вносил лепту в государственный бюджет, он все равно имеет право на приемлемое обеспечение в старости. А у нас все граждане, и работающие и не работающие в общественном производстве, оказались за чертой бедности.

И это в то время, когда ежегодно утверждается бюджет с профицитом, превышающим всю сумму пенсионных выплат. Особенно фарисейскими выглядят сочувственные высказывания руководства страны по поводу тяжелого положения рядовых пенсионеров на фоне достаточно пристойных размеров пенсий государственных служащих высокого ранга (членов государственных и региональных законодательных и исполнительных органов, ведомств и т.п.). При всеобщей бедности страны для себя любимых они средства нашли и не побоялись, что их большие пенсии вызовут инфляцию в стране.

5.2.4. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства

Сначала идеология реформирования заключалась в постепенном отказе от государственной поддержки этой отрасли и переводе ее на самоокупаемость. Если в советское время 70-80 % расходов брало на себя государство, то реформаторы еще в 90-х годах объявили, что такой подход развращает отрасль, делает ее неэффективно работающей. На самом деле никакого повышения качества услуг, обещанных тогдашним заместителем Председателя Совмина РФ Немцовым – глашатаем этой идеи, не произошло. Зато плата за коммунальные услуги выросла настолько, что вместо 5-7 % в семейном бюджете она составляет 30 %, а у пенсионеров и все 50 %.

Все это преподносится как неотъемлемая часть рыночной экономики, в которой якобы «бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

При этом забывают рассказать, что во многих развитых странах государство берет на себя значительную часть коммунальных расходов. Эта часть меньше, чем брало на себя государство во времена социалистической экономики, но она достаточна для того, чтобы средняя доля затрат на жилищно-коммунальные расходы не превышала 22 %. Если учесть, что уровень жилищного обеспечения в этих развитых странах в несколько раз выше, чем в РФ (по площади, количеству комнат, объему жилищных помещений), то становится ясным, что граждане европейских стран получают немалую порцию «бесплатного сыра», не попадая в мышеловку.

Второй этап реформирования заключался в передаче почти всех служб, обеспечивающих жилье водой, теплом, газом, электроэнергией, канализацией, в частную собственность, опять же под предлогом повышения качества услуг и снижения расходов, поскольку частные компании будут конкурировать между собой. Эта идея изначально настолько дикая, что непонятно, как можно, находясь в здравом уме, говорить о конкуренции между организациями, занимающимися канализацией или теплоснабжением и т. п. Что, к каждому дому они смогут провести каждая свои коммуникации и предлагать, в какую из труб направлять фекалии или из какой трубы получать тепло? Естественно, никакого повышения качества услуг не произошло и удешевления тоже. Зато создалась обстановка слабо увязанного взаимодействия этих компаний с их многочисленными счетами, чехардой сменяющихся частных собственников.

Третий этап, активно реализуемый, в настоящее время заключается в полном отказе государства от ответственности за состоянием и безопасностью жилища. Для этого управление взаимодействием всех ранее названных обеспечивающих компаний и содержание жилья решено передать в руки частных управляющих компаний, которые, якобы, по своему усмотрению могут выбрать себе жильцы каждого дома. На самом деле те же самые структуры, которые принадлежали местным органам самоуправления, теперь переименовываются в частные управляющие компании. И никакого выбора у жителей нет. Потому что эти структуры, при всех их недостатках, имеют наработанные связи, персонал, территориально связаны с жилыми домами. И опять все это под разговоры о том, что государственное плохо и неэффективно, а частное хорошо и будет обеспечивать снижение платы и повышение качества услуг. В реальности ничего этого не происходит. Зато теперь муниципалитеты сняли с себя ответственность за жилище. И это в нашей стране с полугодовыми минусовыми температурами. Причем все это сопровождается разговорами о свободе выбора, которой не было у бедных советских людей. Им государство навязывало свои бесплатные, но недостаточно качественные услуги. А теперь можно выбирать любую управляющую компанию или создавать товарищество собственников жилья. Так, в деталях проявляется идея либерализации экономики в виде свободы для государства от заботы о гражданах. В этом освобождении государства есть еще один подводный камень для граждан-собственников приватизированного жилья. Дело в том, что за последние двадцать лет, взимая деньги на капремонт жилья, капитальный ремонт не проводили. По официальным оценкам задолженность за капремонт составляет несколько трлн руб. Теперь гражданам говорят: жилье ваше

и ремонтируйте его за свой счет. При передаче жилья в управление управляющим компаниям долг по капремонту, за который все эти годы муниципальные службы брали деньги, не указывается, следовательно, все предстоящие расходы по капитальному ремонту лягут на плечи граждан.

5.2.5. Отмена прогрессивного подоходного налога

Еще одним очень значимым шагом к увеличению расслоения общества по доходам стала отмена прогрессивного подоходного налога.

Как известно, в эпоху признания кейнсианской теории прогрессивное налогообложение, то есть такое, когда с увеличением дохода возрастала налоговая ставка подоходного налога и налога на имущество, признавалось необходимым для устойчивого развития экономики и общества.

В послевоенные годы в США очень высокие доходы облагались налогом до 90 %. Допустим, с суммы дохода, превышающей 1 млн долларов, 90 % уходило в бюджет. Потом постепенно максимальная ставка подоходного налога снижалась и уже в 70-80-х годах, когда стала популярной неоклассическая теория, она составляла до 40-45 %. Снижалась и ставка налога на имущество. Но сама идея прогрессивного налогообложения никем не опровергалась, поскольку все осознавали, что чисто рыночные законы обязательно создают увеличивающееся расслоение и нестабильность. Перераспределение доходов через прогрессивный подоходный налог – один из главнейших инструментов обеспечения массового потребления, без которого невозможно массовое производство.

В европейских странах максимальная ставка подоходного налога находится в интервале 40-60 %. Ближе к верхнему пределу она в Швеции, Голландии, Франции. И хотя те, кому приходится платить такие высокие налоги, ими недовольны, но они платят. В нашей стране после реформирования тоже был установлен прогрессивный подоходный налог с максимальной ставкой 35 %. Но в начале девяностых годов новая команда руководителей экономики (Касьянов, Кудрин, Грефф) смогла убедить послушную Правительство Госдуму установить единый налог для всех граждан величиной 13 %. Обстановка для такого шага была выбрана благоприятная – шло увеличение бюджетных поступлений за счет стремительного роста цен на нефть. И Грефф после этого с восторгом заявлял, что все западные бизнесмены завидуют нашим. После такого подарка среди российских бизнесменов стало резко нарастать число долларовых миллиардеров. Академик Абалкин в статье «У нас в запасе всего 10-15 лет», опубликованной в марте 2008 года [80], пишет по этому поводу: «Ни в одной стране мира зарплата ниже прожиточного минимума и доход миллионера не облагаются по одной ставке» и предлагает вернуться к прогрессивному налогообложению.

Возражения против прогрессивных налогов, заключающиеся в трудоемкости выявления недобросовестных налогоплательщиков, опровергаются мировым опытом. За рубежом находится немного, стремящихся обмануть налоговые органы, не потому что там от природы более законопослушные

граждане, а потому что уголовное наказание за укрытие от налогов очень жесткое.

Кроме того, Абалкин предлагает ввести ощутимый для богатых налог на имущество. За счет только предлагаемого изменения налогообложения можно было бы решить вопрос дальнейшего финансирования тех самых широко разрекламированных социальных проектов, на которые за три года была выделена смехотворно малая сумма в 400 млрд руб. для повышения пенсий. А то наши правители сначала амнистировали грабеж государственной собственности в 90-х годах, и в дополнение к этому освободили бизнесменов от признаваемого во всех странах прогрессивного налогообложения, а после этого призывают богатых людей к милосердию и благотворительности. Разве это можно назвать продвижением к социально-ориентированной экономике?

5.2.6. Передача в частную собственность жизнеобеспечивающих инфраструктурных отраслей – энергетики, железнодорожного транспорта, морских портов, автотранспорта, связи

Как правило, в развитых странах эти отрасли либо полностью, либо частично принадлежат государству. И для этого есть две причины.

Во-первых, это очень капиталоемкие отрасли с длительным сроком окупаемости. Чтобы построить железную дорогу, атомную электростанцию, морской порт и т. д., требуются огромные одномоментные инвестиции. Они окупятся с лихвой, но за длительный срок. Если попытаться окупить их в короткий срок, то продукция или услуга, производимая предприятиями этих отраслей, окажется слишком дорогой, чтобы на нее нашлись покупатели. Частный капитал не идет в эти отрасли с инвестициями потому, что слишком низка рентабельность. А обществу инфраструктурные отрасли необходимы, в том числе тем же частнособственным промышленным и сельскохозяйственным предприятиям. Поэтому возможность совершать капиталовложения в эти отрасли частный капитал доверяет государству. Когда в Европе после Второй мировой войны надо было воссоздавать инфраструктурные отрасли, никто не возражал против их национализации. Теперь, когда они приносят солидную прибыль, появились желающие их приватизировать через приобретение части пакета акций.

Во-вторых, эти отрасли представляют продукцию и услуги, являющиеся жизнеобеспечивающими: тепло, электроэнергия, транспорт, связь. Государство не может не контролировать их производство.

В нашей северной стране с большой протяженностью территории этот аспект деятельности инфраструктурных отраслей особенно важен, и непонятно почему государственный Президент РФ Путин В.В. поощряет приватизацию этих отраслей.

Разве мыслимо в любой стране оставлять без тепла людей при 30-40 градусном морозе, уплативших, кстати, за тепло, потому что какие-то частные компании не перечислили друг другу деньги? Или оставлять без электричества базу атомных подводных лодок и провоцировать тем самым возможность ядерной катастрофы?

У нас это происходит под знаменем обеспечения конкурентной борьбы за предоставление лучших и более дешевых услуг между частными товаропроизводителями по сравнению с монополистом – государством.

Когда электростанция, построенная в 50-е годы, дает практически бесплатную электроэнергию, естественно находится множество желающих ее и приватизировать. А вот желающих построить новую на деньги частных инвесторов нет. РАО ЕЭС многие годы практически не инвестировало в новое строительство, хотя именно под флагом необходимости инвестирования в развитие энергетики постоянно повышало цены на электроэнергию. Фактически же этот рост цен обеспечивал возможность роста издержек, который в значительной мере был обусловлен ухудшением технологических показателей из-за некачественного управления. Мы ранее приводили статистические данные о расходе топлива на производство одного кВт·ч электроэнергии, который катастрофически возрос за двадцать лет.

Но вот еще некоторые цифры, характеризующие изменение производительности труда в топливно-энергетической сфере после ее приватизации. В энергетике в 1990 году было произведено 1082 млрд кВт·ч электроэнергии, а в 2003 году 916 млрд кВт·ч. Зато количество работающих в энергетике возросло с 545 тыс. человек до 893 тыс. Производительность труда упала в 1,9 раза. Вот так рачительно хозяйствуют частные собственники. Добыча нефти за этот же период снизилась с 516 млн т до 421 млн т, но численность работающих возросла со 137 тысяч человек до 321 тыс. человек. Это означает, что производительность труда за эти годы снизилась в 2,88 раза. Добыча газа снизилась незначительно. Всего лишь с 641 млрд м³ до 620 млрд м³. Но численность работающих возросла с 27 до 72 тыс. человек, что привело к снижению производительности труда в 2,76 раза. Причем по всем трем направлениям (энергетика, нефть и газодобыча) количество управленцев росло гораздо быстрее, чем количество рабочих [74].

Теперь не умеющий эффективно хозяйствовать Чубайс и прочие требуют от государства инвестиций для обеспечения народного хозяйства электроэнергетическими мощностями. И тут же он предлагает отдать в частную собственность генерирующие мощности, которые когда-то были построены государством, именуя это действие реформой РАО ЕЭС. Возражения квалифицированных энергетиков, экономистов, доказывающих, что никакой реальной конкуренции и снижения цен это расчленение единого энергетического комплекса не принесет, зато создаст угрозу энергетической безопасности страны, не были приняты во внимание.

Точно так же никакой реальной конкуренции не обеспечило превращение государственного железнодорожного сообщения в РАО РЖД в массу мелких частных компаний, которые, якобы, занимаются организацией перевозок, а на самом деле обеспечивают попадание части выручки от перевозок в частные руки.

Какая конкуренция возникла оттого, что морские порты стали частной собственностью. Вся эта приватизация инфраструктурных отраслей не обеспечивала их модернизации, удешевления услуг. Зато дала дополнительную возможность обогащения для тех, кто имел возможность в ней поучаствовать.

Обогащаются и новые собственники, купившие за бесценок приносящие огромные прибыли предприятия, сооружения, и государственные чиновники, предоставившие за баснословные взятки возможность за несоответствующие рыночным ценам суммы приобретать государственную собственность. Создавая все в больших масштабах условия для коррупции, продолжатели реформ сетуют на ее возрастающий размах.

Снижение доли бесплатного высшего образования

Сегодня во всем мире признается, что главнейшей составляющей богатства страны является степень образованности ее населения. Доля людей, получивших высшее образование, – один из важных показателей образованности и квалификации населения. Наша страна во времена СССР была лидером в этом отношении, потому что высшее образование было доступным, способным молодым людям из всех слоев населения, благодаря бесплатности и стипендиям, обеспечивать минимальный уровень проживания. По этому пути пошли многие страны, понимая, что вложение средств в молодежь – самое эффективное использование капитала и создание основы для развития страны. Так, в Голландии не только бесплатное высшее образование, но и еще бесконкурсное. Каждый молодой человек, имеющий свидетельство о среднем образовании, может быть зачислен в высшее учебное заведение без экзаменов. Они дают возможность получить высшее образование не только наиболее способным, но и всем, кто хочет учиться. Конечно, такой подход стоит больших денег. Но высокая отдача от высокообразованного населения окупает эти вложения средств.

Вообще во многих развитых странах вектор движения направлен в сторону перехода от частных вузов к государственным и от платного высшего образования к бесплатному.

А у нас в России все наоборот. Сначала стали появляться негосударственные вузы с платным высшим образованием. Этот процесс сопровождался разговорами о том, что платное образование будет более качественным потому, что студент, заплативший деньги, будет относиться по иному к возможности получения знаний. Он будет прилежнее. Во-первых, он далеко не всегда прилежнее, поскольку деньги зарабатывает не он, а родители. Во-вторых, студенты этих вузов зачастую менее способны или менее подготовлены. Поэтому они и не прошли по конкурсу на бюджетное обучение. Специалистов, закончивших негосударственные вузы, работодатели не считают более качественными, даже несмотря на то, что государство позволило выдавать выпускникам этих вузов дипломы государственного образца. Первый этап перехода к платному высшему образованию проходил в девяностых годах. В двухтысячных годах стал набирать силу переход к платному образованию в государственных вузах. Здесь уже не прикрывались разговорами о повышении заинтересованности в обучении у студентов, обучающихся на платной основе. Оправдывали разрешение набирать платных студентов неспособностью государства полностью содержать государственные вузы. Сначала долю платных

студентов ограничивали 25-30 %, понимая, что если они превалируют, то снижается средний уровень подготовленности и способности к восприятию студенческой аудитории, а следовательно, снижается средний уровень будущих специалистов. Сейчас все ограничения сняты. И нередко бюджетники, то есть студенты, выдержавшие конкурс, составляют меньшую часть, вплоть до 25-30 % в группах. И все это происходит потому, что государство, имеющее профицит бюджета более двух триллионов, на расходы по всему образованию, а не только высшему образованию, выделяет лишь 1033 млрд руб. в год.

Чем опасна такая сиюминутная и не вызванная необходимостью экономия?

Во-первых, снижением уровня способностей абитуриентов. Известно, что умственные способности детей не зависят от социального и имущественного положения родителей. Среди детей крестьян и рабочих талантов не меньше, чем среди детей преуспевающих граждан, способных оплатить высшее образование своим потомкам. Весь опыт развития науки и техники в СССР является тому подтверждением. Великолепные физики, химики, математики, конструкторы, создавшие непревзойденные образцы вооружений и весь ракетно-космический комплекс, в значительной части выходцы из семей рабочих и крестьян. Сегодня дети рабочих и крестьян практически лишены возможности получать высшее образование, даже если они обладают блестящими способностями. Ведь даже если они поступят в вуз, то при той нынешней малой стипендии без помощи родителей они не в состоянии проучиться пять лет. Автор, работая в вузе последние двадцать пять лет, видел как постепенно меняется социальный состав студентов. Дети состоятельных родителей, даже не обладающие средними способностями, поступают в вуз на платной основе и постепенно начинают составлять большинство. А это означает, что снижается творческий потенциал нашей будущей интеллигенции. Кто же будет обеспечивать инновационный путь развития?

Когда-то Д. Кеннеди, выступая перед США с объяснениями, почему в космос полетел первый советский, а не американский гражданин, заявил, что это победа советской системы образования. Кстати, тогда в США была принята специальная программа расширения сети государственных вузов.

Во-вторых, снижается качество обучения, так как оно вынуждено ориентироваться на понизившийся уровень восприятия менее способной студенческой аудитории, а преподаватели, вынужденные из-за нищенской зарплаты зарабатывать деньги на стороне, имеют гораздо меньше возможности для ознакомления с новейшими научными работами при подготовке к занятиям.

Все это вместе взятое может привести к тому, что в XXI веке, который правильно называют веком науки, Россия окажется не в лидерах, как было до сих пор, а в аутсайдерах. Сегодняшняя экономия на образовании может обернуться снижением качества жизни в будущем. И самое досадное, что средства у страны есть, но они уходят на выращивание миллиардеров и чудовищное обогащение незначительной части населения.

5.2.8. Монетизация льгот

Такое название получила идея замены льгот для разных категорий граждан их денежным эквивалентом. Сами авторы этого закона простодушно признались, что компенсация организациям, обязанным предоставлять льготы пенсионерам, неработающим, военнослужащим, милиционерам, ветеранам войны, инвалидам и т. п., должна была составлять триллионы рублей, которыми государство не располагало. Но если так, то как же денежная компенсация, выплачиваемая льготникам, могла облегчить финансовое положение государства? Почему на выплаты организациям, предприятиям, предоставляющим льготные услуги, денег не хватает, а на оплату этих же льгот граждан деньги находятся.

Совершенно ясно, что множество льгот было просто под шумок отменено, а выплаты по другим не компенсировали гражданам потери, обусловленные отменой льгот.

Особенно драматичными оказались последствия, вызванные изменениями с обеспечением льготными лекарствами пенсионеров. Систематически то по всей стране, то в отдельных регионах пенсионеры оказывались не обеспеченными этими лекарствами. Учитывая ни с чем не соизмеримый рост цен на лекарства, а потому невозможность их приобретения пенсионерами, получающими нищенскую пенсию, в обычных аптеках, для многих пожилых людей эти сбои в обеспечении лекарствами превращались в вопрос сохранения жизни. Некоторые из них, отчаявшись в надежде получить льготные лекарства, давали согласие на переход к денежным выплатам, хотя они в большинстве случаев не компенсировали расходов на лекарства, а создатели этого смертоносного для многих пожилых людей закона еще при этом потирают руки: «Мы же говорили, что денежная компенсация выгоднее. Вот теперь пенсионеры сами это поняли и просят вместо льготных лекарств деньги». Сначала создали ситуацию, при которой пенсионеры систематически оказывались без лекарств и вынуждены были согласиться на неэквивалентную денежную замену, а теперь еще и хвастают своим изобретением. Несмотря на неоднократные слушания в Государственной Думе и заверения Правительства, вопрос до сих пор не решен и в начале января 2008 года люди опять остались без жизненно необходимых им лекарств.

Только разобщенность наших граждан, неумение организованно демонстрировать свое недовольство позволяют власть предержащим безнаказанно экономить на том, от чего зависит человеческая жизнь. О каком повышении качества жизни, по сравнению с дореформенным периодом, может идти речь, как о достижении периода путинского правления, если пенсионеры лишены возможности не только качественно питаться, но даже получить необходимые лекарства. С отменой других льгот тоже оказалось множество проблем.

5.2.9. Отказ от производственной демократии

В современной теории управления персоналом очень много внимания уделяется демократизации производственного управления как способу повышения эффективности производства. Почему это важно? Потому что производственные процессы содержат сегодня преимущественно умственный труд и дисциплины здесь недостаточно. При таком характере труда и часто сменяющихся технологиях эффективность производства все больше зависит от желания и способности работника творчески трудиться, от его ощущения сопричастности к принятию решений. Р. Акофф в своей работе «Планирование будущего корпораций» [81] подробно описывает технологию «партиципативного» подхода, позволяющего вовлекать исполнителей даже в выработку стратегических решений.

Огромное внимание вовлечению работников в принятие решений на производстве уделяют японцы, понимающие, что творческое участие исполнителей – это колоссальный резерв повышения эффективности производства. Весь мир перенимает их опыт управления производством, который, если присмотреться, во многом повторяет советский опыт. Да японцы этого и не скрывают и удивляются, почему в России отказались оттого, что приносило огромную пользу. В нашей стране ощущение сопричастности к производственным делам родилось еще в двадцатых годах, когда рабочие почувствовали себя хозяевами. Здесь не требовалось каких-то специальных ухищрений, на которые идут сегодня специалисты по управлению персоналом, чтобы рядовые работники относились к делам компании как к своим собственным.

У нас существовали такие формы, как партийные и профсоюзные собрания и активы, постоянно-действующие производственные совещания, всевозможные советы мастеров, бригадиров, молодых специалистов. Было социалистическое соревнование. Все это давало рядовому исполнителю возможность высказывать свои замечания (обратная связь), внести предложения по совершенствованию.

Наконец, это давало возможность ощутить себя свободной, мыслящей личностью. Реформаторы-демократы очень много говорят о свободе, но забывают или не способны понимать то, что в политике народ участвует эпизодически, в момент выборов, а производственные отношения существуют ежедневно. И для ощущения себя свободным, для ощущения своей значимости человеку важно прежде на рабочем месте иметь возможность чувствовать себя достойным уважения, а не просто исполнителем чужой воли. Для этого работодатели не только должны понимать важность для них самих создания обстановки уважительного отношения к персоналу, но и нести ответственность за соблюдение своих обязанностей по отношению к работникам.

С отказом от социалистической экономики в России моментально исчезло уважительное отношение к рядовым исполнителям. Многие руководители – вчерашние коммунисты, клявшиеся в своем преклонении перед пролетариатом-гегемоном, как будто вымещая злобу за это фальшивое преклонение, стали

полностью игнорировать мнение и настроение работников. Новый Трудовой кодекс, принятый как раз в эти двухтысячные годы, в значительной мере облегчил их пренебрежение к интересам и мнению работников. Люди боятся высказать свое мнение, ощущая себя полностью беззащитными перед произволом работодателей. Особенно это ощущается на малых предприятиях, где зачастую грубейшим образом нарушаются права работников, царит хамство по отношению к подчиненным.

Примитивное мышление новых хозяев и их менеджеров не позволяет им понять то, что стало аксиомой для специалистов по управлению персоналом за рубежом: важнейший источник снижения издержек – желание работников, от которых эти издержки зависят. Сейчас в мире набирает силу новое направление «Кайдзен» (непрерывное совершенствование), смысл которого в том, что путем мелких усовершенствований, осуществляемых непрерывно, можно добиться не меньшего, а иногда и большего, чем инновационным путем, требующим, как правило, огромных инвестиций. Западные менеджеры деньги считать умеют и поэтому быстро оценили полезность нового направления, позволяющего практически бесплатно добиваться результата, требующего при инновационном пути больших финансовых вложений. Это не значит, что «Кайдзен» заменяет инновации. Оно дополняет их. Непрерывное совершенствование основано на массе мероприятий, предлагаемых рядовыми исполнителями, имеющими гораздо более детальное представление о процессе, чем самые образованные менеджеры. Этого важнейшего ресурса повышения эффективности лишает себя российская экономика, отказавшаяся от производственной демократии. Вот почему растут затраты у нефтяников и энергетиков по сравнению с советским периодом. Причем мы говорим не о стоимостном выражении затрат, которые зависят от инфляции, а о расходах в натуральном выражении. Американский ученый Деминг, особо почитаемый в Японии, говорил еще полвека назад: «Исполнитель всегда лучше знает, как хорошо сделать работу». Надо только, чтобы он захотел и смог реализовать свои предложения. Можно не называть рабочих гегемонами, как это делалось двадцать лет назад, но их надо уважать, прислушиваться к их мнению, реализовывать из предложения, чувствовать отличившихся – вообще делать то, что делалось в социалистической экономике, но делать более профессионально с учетом зарубежного опыта.

Отказ от производственной демократии означает бессмысленное лишение себя одной из возможностей повышения эффективности экономики, не говоря уже о социальных последствиях.

5.2.10. Профицитный бюджет

Гордостью путинской команды является устойчивый, начиная с 2000 года, профицит бюджета, который, якобы, является свидетельством умения экономно расходовать средства. Начать следует с того, что профицит или дефицит обычно является результатом исполнения бюджета, а не закладывается в план. По идее доходы и расходы должны в плановом бюджете балансироваться, а вот реализация бюджета, естественно, может привести к нарушению баланса в ту или

иную сторону. При этом считается в мировой практике приемлемым, если эти отклонения не превышают 3 % ВВП. Когда в 1996-1998 годах дефицит достигал 4,8-5,7 % от ВВП это было недопустимо плохо. Но когда профицит в двухтысячных годах доходит до 8-9 % от ВВП, это тоже ненормально. Если бы доходы были настолько превышающими нормальный уровень расходов, что можно средства откладывать в резерв, как в той же Норвегии, на опыт которой ссылаются наши руководящие экономисты, то можно было бы только радоваться.

Но все дело в том, что у целого ряда регионов бюджет дефицитный, а в регионах, даже тех, которые по примеру федерального центра составляют профицитный бюджет, дефицитными являются бюджеты муниципальных образований. Причем расходная часть этих дефицитных бюджетов не надуманная, а рассчитана по социальным нормативам. Это значит, что имеет место плановое недофинансирование против утвержденных нормативов на всех уровнях, но наверху оказывается излишек средств. Чем же здесь гордиться? Мы уже не говорим о недостаточном финансировании сельского хозяйства, социального обеспечения, здравоохранения по сравнению с другими странами, о котором мы писали чуть выше. Поэтому сравнение с Норвегией просто неприлично. А если еще вспомнить о внутренних долгах перед населением, то становится ясно, что никакого превышения доходов не было бы, если бы расходы правильно закладывались в бюджет.

А теперь посмотрим, как же используются эти, якобы, излишние деньги. На 2008 год эти накопления сосредоточены в двух фондах: Резервный фонд размером 3,069 трлн руб. и Фонд национального благосостояния размером 0,78 трлн руб. [80]. Очень много споров среди экономистов вызывает размещение средств Резервного фонда в американских ценных бумагах, которые дешевеют, а страна теряет на этом миллиарды долларов. Академик Абалкин в своей статье высказал мнение о рациональном использовании этих средств для развития российской экономики. По его мнению, какой-то резерв на случай резкого падения цен на нефть следует иметь, чтобы смягчить это падение. Своего рода «подушка», как выразился он, размером 500-600 млрд руб. Но это – амортизация на какое-то время, а не спасение экономики от падения цен [80]. Мы в контексте этой работы говорим не о том, как лучше использовать средства Стабилизационного фонда, а о том, что само создание его за счет недофинансирования жизненно важных расходов неправомерно и оказывает пагубное влияние на уровень жизни граждан и на развитие экономики.

Рассмотренные в этом параграфе концептуальные ошибки явились причиной того, что, несмотря на крайне благоприятную внешнюю конъюнктуру мирового рынка, которая приобрела недопустимо большое влияние на нашу экономику, Россия не смогла вернуться даже к дореформенному уровню производительности труда.

В марте 2008 года, выступая на встрече с российскими предпринимателями, вновь избранный Президент РФ Медведев В.В. сообщал, что в некоторых отраслях мы отстаем по производительности труда в 20 раз и что надо немедленно принять меры к улучшению организации. Возможно

для него – юриста тот факт, что мы существенно отстаем по производительности, – новость, но вообще-то это всем давно известно. А вот цифра 20 раз явно нелепая и говорит о том что те, кто ему ее подготовил, подставил его. На самом деле отставание огромное, но конечно не в 20 раз.

В приведенной таблице видна динамика отношения производительности труда в США и России.

Таблица 5.14

Динамика душевого ВВП США и России за 1980-2010 гг.

| № п/п | Показатели | 1980 | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2020 |
|----------|---|------|------|------|------|------|------|
| 1 | ВВП на душу населения в тысячах долларов в ценах и по покупательской способности 2005 г.: | | | | | | |
| | США | 25,3 | 32,1 | 38,8 | 42,2 | 49,4 | 63,7 |
| | Россия | 13,4 | 13,0 | 8,0 | 11,0 | 15,0 | 26,8 |
| 2 | Отношение ВВП на душу населения США и России | 1,88 | 2,46 | 4,85 | 3,82 | 3,29 | 2,30 |

Данные по душевому ВВП взяты из приложения 9 работы: «Мировая экономика: прогноз до 2020 г.» [73].

В качестве показателя национальной производительности труда взят подушевой ВВП. Это не очень точный показатель, но наиболее общепринятый. Что мы видим из этой таблицы и о чем забыли сказать Президенту РФ те, кто готовил для него цифры к этому выступлению?

Разрыв в производительности был в советское время при социалистической экономике в 1,88 раза, а к 2005 году он возрос до 3,82. Это большой разрыв, но все-таки не в 20 раз.

Правда, в 2005 году разрыв снизился по сравнению с 2000 годом с 4,85 до 3,82, но все еще в 2 раза больший, чем был до горбачевско-ельцинско-путинских преобразований.

В 1926 году этот разрыв между производительностью в США и СССР составлял 9 раз.

Выходит, при социалистической экономике разрыв в производительности сокращался с 9 до 1,88, а при капиталистической он стал расти. И по прогнозу авторов работы «Мировая экономика: прогноз до 2020 года» [73] и к 2020 этот разрыв будет, как видно из табл. 5.14, составлять 2,3, то есть будет большим, чем он был в 1980 году.

5.3. Ошибочные идеи стратегического плана развития до 2020 года

Во время предвыборной компании Государственной Думы и Президента РФ в 2007-2008 годах появился термин «план Путина». Предполагается, что «план Путина» должен вывести Россию к светлому будущему. И хотя как официальный документ этот план не был обнародован, но основные идеи в выступлениях руководителей экономики страны озвучивались и об ошибочности некоторых из них мы считаем возможным высказать свое мнение.

5.3.1. Углубление интеграции России в мировую экономику

Все без исключения руководители, отвечающие за развитие экономики, без тени сомнения утверждают, что дальнейшая и более глубокая интеграция в мировую экономику это благо. Дискутируют по поводу того, что должно превалировать в составе экспорта и импорта, но в вопросе целесообразности наращивания внешнеторгового оборота споров нет, потому что считается аксиомой выгодность международного разделения труда и, как следствие, выгодность расширения международной торговли. И потому считается за благо вступление России в ВТО, которое должно способствовать облегчению проникновения нашей страны на рынки других стран.

Но возможно ли это для нашей страны?

Еще Адам Смит писал о том, выгодно продавать за границу те товары, на производство которых в стране тратится труда меньше, чем в стране-импортере. Это вообще правило любого товарообмена.

В главе, посвященной предпосылкам застоя, в том числе ошибкам во внешнеторговой деятельности, мы доказывали, что затраты труда на производство практически любой промышленной и тем более сельскохозяйственной продукции, в нашей стране неизбежно выше, чем в других странах. И производительность труда у нас неизбежно ниже, чем в других странах даже при абсолютно одинаковом уровне технологии и организации.

Причина, как неоднократно указывалось ранее, в природно-климатических и географических особенностях нашей страны.

Этого не понимало советское руководство и не понимает сегодняшнее, потому, что это не очевидно.

Во-первых, наши внутренние цены на теплоэнергообеспечение всегда были ниже, чем мировые. И остаются более низкими. И по другому быть не может в самой северной и холодной стране. Иначе прекратится экономическая деятельность.

Во-вторых, транспортные тарифы были всегда ниже, и по-другому не может быть в стране, протянувшейся на 11 тыс. километров с большими расстояниями между товаропроизводящими центрами.

В-третьих, затраты на отопление, освещение, строительство производственных объектов, которые рассматриваются как не обоснованно более

высокие, чем в других странах, на самом деле не могут не быть более высокими по тем же климатическим причинам.

В-четвертых, затраты на производство рабочей силы у нас неизбежно более высокие по тем же климатическим причинам (жилище, отопливаемое восемь месяцев в году, более калорийная пища, теплая одежда и т. п.). На этом обстоятельстве стоит остановиться.

Во времена Риккардо и Маркса считалось, что измерителем стоимости, т.е. общественно-необходимых затрат труда, является рабочее время, затрачиваемое на производство данного товара. Правда, при этом оговаривалось, что качество труда, т.е. квалификация и время, потраченное на подготовку квалифицированного работника, как-то должно учитываться. Но то, что должны учитываться существенные различия в затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах, климатических поясах оставалось вне поля рассуждений.

Это естественно для того времени, потому что мир в рассуждениях, даже таких блестящих экономистов, как Маркс, Риккардо, Смит, Маршалл, суживался до стран европейской цивилизации с примерно одинаковыми природными условиями и культурным уровнем. Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии да и Россия, по умолчанию, не принимались во внимание в этих рассуждениях.

Естественно, что для этого суженного до ограниченного размера мирового рынка можно было условно предполагать затраты на воспроизводство рабочей силы примерно одинаковыми и поэтому измерителем труда считать время, затраченное на создание товара. И сейчас при товарообмене внутри страны или региона типа Европейского сообщества при примерно одинаковых климатических условиях и близком по уровню качестве жизни затраты рабочего времени на создание товара остаются основой эквивалентного обмена. Здесь закон стоимости проявляется примерно так же, как в те времена, когда он был познан экономической наукой.

Но на межстрановом уровне закон стоимости претерпел трансформацию.

На сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определёнными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже невыносимо. И это хорошо усвоили на практике транснациональные компании, перемещающие своё производство в Юго-Восточную Азию.

Можно ли считать объективно равными затраты на воспроизводство рабочей силы в России и Китае? Мы не будем сейчас принимать во внимание разный уровень качества жизни, в том числе достигнутый уровень удовлетворения разумных потребностей. Возьмём для упрощения одинаковый уровень качества жизни. Совершенно ясно, что калорийность питания с учётом разницы климата в России должна быть в несколько раз выше, чем в Китае. Затраты на отопление жилища, которые во многих районах Китая близки к нулю, в России составляют значительную долю затрат на воспроизводство

рабочей силы. Расходы на одежду, обувь тоже несоизмеримы, потому что самих видов одежды и обуви с учётом сезонных изменений в несколько раз больше, да и стоимость, допустим, зимней одежды несопоставима с летней. Всё это прекрасно описано в книге Паршева «Почему Россия не Америка» [10]. Он приводит данные, по которым видно, что количество продуктов питания, необходимых для обеспечения нормального биологического состояния российского работника, в 3 раза превосходит среднемировой уровень. Но ведь и производство продуктов питания в России стоит значительно дороже с учётом климата. Затраты на создание рабочего места в России, по данным Паршева, примерно в 6 раз выше, чем в Китае, а текущие расходы на отопление вообще несоизмеримы. **Можно ли при этом считать эквивалентным обмен, если мерилom эквивалентности является рабочее время, измеренное в единицах времени, израсходованного на производство данного товара.** Конечно, нет. Час в России, затраченный в производстве при том же уровне техники, технологии и организации производства, в несколько раз дороже, чем такой же час в Китае. Мы для примера взяли крайнюю ситуацию: Россия и Китай. Но если сравнить Россию и США или даже Россию и западноевропейские страны, то подлинная стоимость часа рабочей силы даже при одинаковом качестве жизни тоже будет огромной. Поэтому говорить об эквивалентном товарообмене, который в соответствии с законом стоимости измеряется через соотношение затрат труда в конкретном производстве, неправомерно, когда природные условия, в которых протекает труд, существенно различны. **Надо тогда под общественно-необходимыми затратами труда понимать всё рабочее время, затрачиваемое и в производстве товара, и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.** При этом качество жизни работников должно быть одинаковым. Поскольку такие расчёты пока реально неосуществимы, то говорить об эквивалентности товарообмена на основе стоимости в условиях глобализации экономики представляется очень сомнительным.

Если правильно подсчитать все издержки, что достаточно сложно, но возможно, то они окажутся в России более высокими для любой сферы производственной деятельности. Продавать нам по настоящему выгодно только особонаукоемкие товары, в которых цена значительно отрывается от издержек. Такими могут быть, например, продукция и услуги аэрокосмической промышленности, программные продукты. А любые трудоемкие и энергоемкие товары продавать не выгодно, какую бы высокую степень обработки эти товары не содержали.

Конечно, продавать продукцию машиностроения более рационально, чем торговать нефтью, потому что в продукции машиностроения заключен восполнимый ресурс – труд, а нефть – невосполнимый ресурс. Но более рационально это не значит выгодно. Это менее убыточно, но убыточно потому, что труд российского работника гораздо дороже, чем среднемирового работника.

Учитывая изложенное, мы утверждаем, что увеличение внешнеторгового оборота не может являться направлением повышения благосостояния нашей

страны. Это не значит, что предлагается изолироваться от остального мира. Ни одна развитая страна не может успешно развиваться, не имея возможности приобретать извне какие-то необходимые ей товары (продукцию, информацию, услуги). Но товарообмен должен быть настолько ограничен, чтобы только удовлетворять насущные для страны потребности.

Россия имеет достаточно большой внутренний рынок, чтобы ограничиться достоинствами внутреннего разделения труда и не стремиться к участию в международном разделении труда, которое ей невыгодно вследствие более высоких издержек.

Следует заметить, что уверенность в неоспоримых преимуществах международного разделения труда все больше и больше колеблется. Повсеместно распространяющееся движение антиглобалистов – это отражение стихийного протеста, но за этим протестом кроются серьезные основания. Глобализация экономики, основанная на международном разделении труда, позволяет уменьшить издержки и вроде бы осчастливливать человеческую цивилизацию более дешевыми товарами. То есть она вроде бы является проявлением закона стоимости в планетарном масштабе. Но так ли это?

Начнём с того, сохранилась ли в неизменном виде роль закона стоимости как главного стимулятора снижения трудовых затрат во всех сферах производства, и является ли по-прежнему снижение трудовых затрат главным условием и критерием степени развития общества.

В своё время Маркс сформулировал всеобщий закон экономии рабочего времени как закон, проявляющийся при всех формациях и являющийся главным и универсальным мотиватором развития. Для того времени это было справедливое утверждение, потому что при 12-14-часовом рабочем дне в промышленности и примерно такой же продолжительности рабочего дня в сельском хозяйстве главным ограничителем производства благ были трудовые ресурсы. Сокращение затрат труда было целью всех инноваций в экономике и средством для роста благосостояния. Проблема ограниченности природных ресурсов в целом для человечества тогда не ощущалась даже на теоретическом уровне. Предполагалось, что научно-технический прогресс способен обеспечить любое потребное для человеческой деятельности количество природных ресурсов. Негативное воздействие человеческой деятельности на природную среду тоже не воспринималось как ограничитель развития человеческой деятельности.

Сегодня, когда во многих развитых странах продолжительность рабочей недели достигла 35-40 часов, правомерен вопрос – а надо ли дальше стремиться к экономии рабочего времени?

Во-первых, большинство учёных признают, что труд является одной из важнейших человеческих потребностей, а не только способом приобретения благ. Конечно, во времена Маркса, когда труд был тяжёлым, изнурительным и чрезмерно продолжительным, неуместно было говорить о нём как о самостоятельной потребности. Труд был не целью, а средством приобретения благ, необходимых для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Труд рассматривался, в основном, как проклятие, навязанное человеку. В

христианской религии говорилось, что бог в наказание человеку определил его участь «в поте лица добывать хлеб свой», как возмездие за грехи. Сегодня, когда труд в большинстве случаев носит преимущественно умственный характер и, зачастую, стал творческим, а не рутинным, вполне правомерно говорить о нём как о потребности. А это значит, что наступит предел дальнейшего сокращения рабочего времени. Мы не пытаемся оценивать, является ли достигнутая уже сейчас 35-часовая неделя нижним пределом загруженности. **Но то, что сокращение затрат рабочего времени нельзя в нынешней ситуации рассматривать как всеобщий экономический закон, нам представляется правомерным.**

Во-вторых, увеличение свободного времени произошло столь стремительно, что человечество в своей массе оказалось не подготовленным к его разумному использованию. Маркс видел полезность сокращения затрат рабочего времени не только в том, что оно позволяло при тех же трудовых ресурсах производить больше благ, но и в увеличении свободного времени как к высшему благу, как к самоцели, как к мерилу богатства общества. Опять-таки, когда свободного времени не было вообще или его было ничтожно мало, проблема его использования не осознавалась как значимая. Казалось, что дай только свободное время и люди будут его использовать для саморазвития, удовлетворения духовных потребностей. В реальности всё оказалось иначе. Для значительного количества людей самым привлекательным оказалось использование свободного времени для развлечений. Появилась целая отрасль народного хозяйства, обеспечивающая развлечения и создающая потребность в них. Много написано о том, что массовая культура не повышает уровень нравственности, духовности, но поглощает огромное количество всех видов ресурсов. Счастливее ли, нравственнее ли становится человек оттого, что он меньше работает в общественном производстве, но зато имеет больше времени на выпивку, шопинг, дискотеки, компьютерные игры? **Можно ли считать более развитым то общество, в котором больше свободного времени, если оно тратится столь бездарно, не повышая качество жизни.** Учитывая изложенное, можно утверждать, что закон экономии рабочего времени потерял свою универсальность. Это не значит, что затраты рабочего времени на производство благ потеряли своё значение. **Но, по нашему глубокому убеждению, они перестали быть главенствующим фактором, определяющим уровень развития общества.**

Но если снижение затрат рабочего времени при производстве благ перестало быть определяющим фактором развития, то как закон стоимости, мотивирующий снижение этих издержек, может оставаться регулятором развития? Это означает, что экономическая эффективность, признаваемая до сих пор определяющим критерием при выборе вариантов развития, также не может считаться главным универсальным мерилем. **Экономическая эффективность, безусловно, должна оставаться важнейшим критерием при выборе вариантов, но она не может оставаться тем главным мерилем, которым признавалась, а многими и теперь признаётся.** Это, между прочим, на уровне установления целей развития компаний давно уже признают многие экономисты,

отмечающие, что прибыль не может быть главной целью компании. «Прибыль корпорации стали во многом рассматривать примерно так же, как кислород для живого организма: необходимость, но не смысл жизни»[81], – пишет Акофф.

Всё, что сказано о роли прибыли для коммерческих компаний, подтверждает нашу мысль о том, что снижение издержек, в конечном итоге затрат труда, на производство товара перестало быть фактором, единственно определяющим успех товаропроизводителя. Вот почему многие сегодня говорят, что рынок неадекватен. Сегодняшние интересы максимизации прибыли могут пойти в ущерб перспективным интересам компании. Цена перестала быть во многих случаях главным фактором конкурентоспособности, а это значит, что и закон стоимости перестал играть роль главного регулятора развития. Покупатели нередко ставят на первое место качество, послепродажное обслуживание, соглашаясь ради этого платить более высокую цену. Цена не перестала их интересовать, но перестала быть главным критерием при совершении покупки. Более того, нередко покупатели научились оценивать не только сиюминутную полезность приобретаемых товаров, но и отделённые по времени последствия от их потребления, в том числе социальные и экологические.

Вообще экологический и социальный эффект при выборе решений всё чаще становятся не менее значимыми, а иногда и более важными, чем экономический.

Когда мы говорим о негативных социальных последствиях глобализации, то имеем в виду следующее.

Неоспоримым достоинством глобальной экономики сторонникам глобализации представляется более рациональное использование ресурсов. Действительно, если можно организовать материальное производство в странах с более тёплым климатом, то это даёт огромную экономию энергоресурсов, уменьшает капитальные вложения, снижает расходы на заработную плату. Развитые страны вкладывают свои многомиллиардные инвестиции в Китай, несмотря на его коммунистическую идеологию, вместо России, вроде бы близкой им по господствующей идеологии, потому что в Китае в несколько раз меньше разовые капиталовложения и текущие расходы. Голландские текстильные компании, бывшие всегда гордостью этой страны, ещё 15 лет назад перевели своё производство в страны Юго-Восточной Азии, пожертвовав своим традиционным производством ради снижения издержек. На производстве самых качественных и самых дешёвых сукон в семнадцатом веке состоялось могущество Голландии. Но это не остановило менеджмент компании – настолько очевидны были для компаний экономические преимущества. Даже США, страна с великолепным климатом, освобождается от многих предприятий материального производства, переводя их в Мексику, Южную Америку или Юго-Восточную Азию. Кроме снижения затрат непосредственно производственного характера во многом ещё сказываются соображения, связанные с экологией. В тех развивающихся странах

размещение «грязного производства» гораздо выгоднее, потому что требования значительно менее жёсткие.

Но это достоинство, заключающееся в уменьшении издержек, в каких-то конкретных производствах конкретных продуктов только кажется бесспорно очевидным. Выводя материальное производство из развитых стран, транснациональные компании не задумываются, да и не обязаны задумываться над тем, что происходит с людьми, оказавшимися ненужными. А ведь это специалисты высокой квалификации, на подготовку которых обществом потрачены немалые ресурсы. И вот эти люди, способные к высокопроизводительному труду, оказываются незанятыми. Этот утраченный трудовой ресурс не учитывается, когда говорят о позитивной роли глобализации. А что происходит с качеством жизни этих людей, даже если пособие по безработице обеспечивает им сносный уровень потребления? Кем должен ощущать себя человек, добросовестно проработавший 10-30 лет, освоивший в совершенстве профессию и вдруг оказавшийся ненужным, потому что где-то за тысячи километров затраты на заработную плату в аналогичном производстве оказались более низкими и несколько человек, никем не избранных и ни перед кем не несущих ответственность, возглавляющие транснациональную компанию, решили его судьбу, не считаясь с его мнением и желаниями?

Может ли он чувствовать себя членом демократического общества, в котором, якобы, мнение народа определяют всё? Об ощущениях этих людей очень убедительно пишет Шуман в своей «Революции малого бизнеса» [82]. Певец малого бизнеса, он, в общем-то, убедительно доказывает, что во многих случаях, особенно частых для северных штатов США, разорение малого бизнеса крупными компаниями не приносит счастья и благоденствия местному сообществу. «Думая о малых бизнесах, в первую очередь вспоминаешь магазины для всей семьи и лавки по соседству, которые в последние годы вели борьбу за выживание и, проиграв, ушли в небытие» [82, с.22]. В этих лавках покупатели общались между собой и с хозяином магазина, обменивались новостями и мнениями, могли при нужде взять что-то в кредит. Они не просто приобретали там товары, но и удовлетворяли свою потребность во внимании, сочувствии. Всё это ушло. И об этом с сожалением пишут и многие европейские авторы. В супермаркете покупатель приобретает покупку за более низкую цену, но не получает при этом очень важного для многих, особенно пожилых людей, общения, симпатии. Эти мелкие магазины, лавочки, ремонтные мастерские, малые промышленные предприятия, вытесняемые гигантскими компаниями, давали не только работу местному населению, но и поступления в бюджет. Мало того, что с их закрытием прекращаются поступления в бюджет, но наоборот растут расходы бюджета на обеспечение для них сносных условий существования.

О том, что глобализация с ее международным разделением труда и невиданным ростом производительности может привести к превращению в безработных 80 % населения Земли, без тени сомнений и огорчений говорили «мудрецы» Западного мира еще в 1995 году. В «Фермонт-отеле» собрались для

обсуждения перспектив развития мировой экономики в XXI веке такие мыслители, как М. Тэтчер, Буш-старший, М. Горбачев, Д. Гейтс (глава корпорации «Майкрософт»), Бжезинский, Паккард и другие. Их приговор: в XXI веке в производстве следует оставить 20 % населения, а остальным создать приемлемые условия существования. Среднего класса не будет. Для неработающего большинства Бжезинский придумал даже термин «тититеймент», что означает сосущие и развлекающиеся. Автор книги «Западная глобализация» [85], в которой описывается приговор, вынесенный человечеству этими «мудрецами», осторожно называет такое развитие угрозой демократии. Ведь кто-то должен сортировать людей на ту или иную категорию. Без методов принуждения такое вряд ли возможно.

Такие же негативные социальные последствия могут ожидать население России при безоглядном стремлении к интеграции. Если уж целый ряд материальных производств в США закрывается из-за невозможности конкурировать с более дешевым производством в Китае, Индонезии и т. д., то нас ожидает более масштабное сворачивание материального производства. Не случайно М. Тэтчер в свое время говорила, что с точки зрения экономической целесообразности в России достаточно населения около 15 млн. человек. Невыгодно, мол, остальным жить и работать. Но если богатые США и Европа в состоянии обеспечить сносные условия существования своим безработным, хотя такое существование последних и не устраивает, то кто же будет кормить наших безработных, если они окажутся в большинстве. Чтобы иметь работу, нам надо работать на собственный рынок, который должен быть закрыт по подавляющему большинству товаров материального производства от импорта. На нашем закрытом рынке будут обмениваться товары с более высокими издержками труда, чем на мировом рынке, но зато будет работа для всех. Наверное, продолжительность рабочей недели у нас будет выше, чем в других странах, поскольку трудозатраты в нашей стране более высокие по ранее указанным причинам.

Тот, кто не захочет работать больше, чем работают в других странах, будет волен уехать туда, где тепло и легче живется. Тем, для кого самое главное в жизни жить на Родине, в привычной культурной, языковой, природной среде, согласится на более продолжительный труд. Тем более, что речь возможно будет идти о разнице в 1,5-2,5 часа в день.

Учитывая изложенное, нам не только противопоказано вступать в ВТО, но и следовало бы постепенно, но целеустремленно уменьшать экспорт из страны газа, нефти, металлов и восстанавливать те отрасли, которые способны обеспечить отказ от импорта многих товаров. Глобализация в том виде, какой она является, выгодна тем странам, которые уже сейчас или в перспективе по объективным причинам могут производить товары с издержками ниже среднемирового уровня. Россия к ним не относится. Да и снижение издержек, как мы выяснили, перестает играть роль регулятора развития.

Далеко не бесспорным выглядит достоинство глобализации, заключающееся в снижении издержек, и с позиции безопасности суверенных государств. Появление самого этого термина в широком

экономическом обиходе в последней трети двадцатого века и теории экономической безопасности не случайно совпало по времени с началом глобализации экономики. Эти два явления противоположно взаимосвязаны. Наиболее уязвимыми по критерию экономической безопасности являются как раз те страны, которые в большей степени вовлечены в международное разделение труда - Япония, Германия. В своё время японские специалисты по экономической безопасности за эталон принимали СССР. За ним располагались США.

Это обстоятельство, которое национальные правительства не могут не учитывать, тоже накладывает ограничение на регулируемую роль закона стоимости. Экологические соображения тоже не могут не приниматься во внимание, когда речь идёт о достоинствах и недостатках глобализации, т.е. о регулирующей роли закона стоимости в масштабах мировой экономики. С точки зрения концентрации вредных воздействий на природу перемещение материального производства в новые регионы выглядит вроде бы благоприятно для тех стран, откуда эти производства убираются. Но общее вредное воздействие от этого не снижается, а международных законов, ограничивающих вредное воздействие, пока нет. Киотский протокол до сих пор не подписан США, производящими около 40 % всех вредных воздействий, и поэтому не может играть роль международного закона. Правда, природные катаклизмы последних лет похоже заставляют США изменить ранее непримиримую позицию по поводу необходимости международных экологических правил, которые оказываются более значимыми, чем экономическая эффективность.

Наконец, всё более ощутимым оказывается отрицательное влияние глобализации на снижение степени самобытности национальных культур отдельных стран. Унификация материальных продуктов, производимых транснациональными компаниями для разных стран с разными культурными традициями, неизбежно приводит к обеднению человеческой цивилизации в целом и снижению потенциала её развития. А если учесть, что в качестве эталона для повсеместного распространения принимается американская культура потребления, которая по общепризнанному мнению ни в коей мере не может считаться наивысшим достижением цивилизации, то обеднение человеческой культуры становится всё более опасным. Ведь всеми признаётся, что именно многообразие национальных культур является одним из источников развития научной мысли, искусств, духовной жизни. В качестве примера возможного ущерба от насаждения одного для всех образа поведения можно привести здравоохранение. Американское здравоохранение в качестве главного средства лечения использует готовые препараты. Гелбрейт ещё 40 лет назад писал, что если бы крупные корпорации могли обеспечивать индивидуальное лечение каждого больного, то это направление получило бы развитие. Но они не способны производить такой товар, зато способны производить в огромном количестве готовые стандартные лекарства, которые при многих достоинствах имеют серьёзнейшие недостатки в виде побочных вредных последствий. И исчезли аптеки, в которых по рецепту врача готовили индивидуальные лекарства. Он на этом примере показывал, что корпорации производят не то, что полезнее для покупателя, а то, что им выгоднее.

А затем они пускают в ход все средства убеждения, чтобы сформировать у потребителя представление о том, что именно такой товар ему полезен.

Известны совершенно другие подходы к здравоохранению – традиционные японские, китайские, филиппинские, индийские, в которых стандартные лекарства либо вообще не применяются, либо играют второстепенную роль. Но внедрение на рынки этих стран фармацевтической продукции транснациональных компаний грозит подорвать традиционную медицинскую культуру. Ведь проще и дешевле купить таблетку, чем идти к врачу, а потом приобретать специально приготовленные лекарства или выполнять какие-то процедуры. О том, что это мгновенное исцеление в долгосрочной перспективе может пагубно повлиять на здоровье, покупатель не задумывается, особенно, если он молодой и более подвержен внушению через рекламу, паблик-рилейшен и т.п. Или ставший уже классическим пример с «Мак-Дональсами», ещё лет 10-15 назад, завоевавшими весь мир. Теперь уже сами американцы ощутили пагубность для здоровья быстрого питания, но успели заразить этой вредной привычкой сотни миллионов человек. А ведь в основе успеха продукции этой транснациональной компании опять-таки лежала идея экономии времени. Формулу «время – деньги» прочно вбили в массовое сознание. И она справедлива, если есть для чего экономить время. Если мало свободного времени. Или, если хотя бы оно расходуется не только на развлечения, но и на духовное развитие, на что-то более важное, чем процесс принятия пищи. Унификация продукции, приводящая к унификации культур, ради сокращения затрат на производство продукции – далеко не бесспорно правильный вариант развития. Она имеет свои достоинства, но имеет и свои недостатки.

Если мы хотим, чтобы Россия оставалась великой страной, по праву гордящейся своей историей, культурой, народом, надо отказаться от углубления интеграции в мировую экономику. И от роли страны, обеспечивающей весь мир топливно-энергетическими ресурсами, тоже следует отказаться.

Это вообще противоестественно. Самая холодная страна обеспечивает топливом теплые страны, имея самую малую по времени обеспеченность на будущее. Известно, что при нынешних темпах добычи нефти России хватит ее на двадцать лет, в то время как в США запас времени в шестьдесят лет. Такое впечатление, что наши правители дальше этих двадцати лет не просматривают будущее страны.

Есть еще одно направление интеграции России в мировую экономику, которому с удивительным постоянством руководство страны уделяет огромное внимание. Речь идет об инвестициях нашего бизнеса в экономику других стран. Совершенно не понятно, что выигрывает российская экономика оттого, что компания «ЛУКОЙЛ» получит возможность заниматься добычей нефти в Ираке или Ливии, или оттого, что наши металлургические компании смогут приобретать пакеты акций западноевропейских металлургических концернов, а нефтяные компании покупают сети автозаправочных колонок в США. Об этом проникновении нашего бизнеса в развитые и развивающиеся страны оповещают с восторгом и отечественные СМИ как об успехе, ради

этого прощаются многомиллиардные долги Ираку и Ливии. То, что это выгодно частному капиталу, который не хочет вкладывать деньги в свое материальное производство из-за неизбежно более высоких издержек, это понятно.

Мы уже писали ранее, почему это так. Но стране-то необходимо, чтобы прибыль, получаемая частным капиталом в России, шла на развитие собственной экономики, а не чужой. Вместо того, чтобы запретить вывоз капитала, как поступили те же Япония и Южная Корея на этапе догоняющей экономики, пока их собственное производство не укрепилось и не стало конкурентоспособным, Россия поощряет частные инвестиции за рубежом и всей мощью государственного аппарата оказывает поддержку. В период пребывания Президента РФ Путина В. В. в ЮАР было достигнуто соглашение о предоставлении возможности российским корпорациям развивать там свою деятельность.

Такая государственная поддержка экспансии инвестиций за рубеж понятна, когда в своей стране капиталу тесно. Но у нас-то капитала не хватает, и мы в то же самое время, когда российские деньги идут за рубеж, убеждаем иностранных инвесторов вкладывать деньги в российскую экономику. Мало того, что свои олигархи вывозят прибыли из страны, так мы еще уговариваем иностранцев стать инвесторами, чтобы и они делали то же самое.

Такая интеграция в мировую экономику губительна для страны.

Еще одним примером пагубного влияния на российскую экономику интеграции в мировую экономику является последний скачок внутренних цен на продовольственные товары, который начался во второй половине 2007 года. Рост цен на нефть привел к ускоренному развитию в мире производства горючего из растительного сырья и росту цен на продовольствие. Наши торговцы продукцией растениеводства стали продавать за рубеж продукцию российского сельского хозяйства, привлеченные высокими ценами, и увеличивать внутренние цены, хотя соответствующего роста издержек не произошло. В результате российское население расплачивается повышенными ценами за желание торговцев воспользоваться благоприятной конъюнктурой и получить на этом сверхприбыли, а правительство уговаривает заморозить на какое-то время цены на продовольствие.

5.3.2. Экономическая свобода – главный приоритет

Несмотря на то, что последствия безграничной либерализации экономики обернулись для России экономической катастрофой, зная экономической свободы вновь осеняет стратегический план развития.

Знаменитые зарубежные экономисты, такие как лауреат Нобелевской премии Д. Гелбрейт, англичанин Р. Стоун из Кембриджа, норвежец Т. Хаавельмо, индиец А. Сен, в своих трудах обосновывают несостоятельность неолиберализма. Особенно последователен в своей острой критике бывший неолиберал Д. Стинглиц, ставший неокейнсианцем. В нашей стране целый ряд видных экономистов, не отрицающих отказ от социализма, все-таки не приемлют неолиберализм, потому что слишком уж тяжкими оказались его разрушительные

последствия для российской экономики. К ним относятся академики Л. Абалкин, Д. Львов, В. Ивантер, А. Некипелов, А. Татаркин, О. Богомолов, Е. Примаков.

Да и российская практика последних лет с созданием государственно-частных компаний в судостроении, авиастроении, космической технике, нефтедобыче вроде бы свидетельствовала о том, что серьезные проблемы частный капитал решить не способен. Заговорили наконец-то о планировании, сначала среднесрочном, а теперь даже о перспективном. Но государственное планирование обязательно предполагает государственное участие в экономике. Это аксиома. Иначе это не планирование, а прогноз. Другое дело, какова степень участия и какими методами оно достигается. И самое главное, каковы цели планирования и участия. Почему наши правители, несмотря на то, что практика и наука доказывают несостоятельность неолиберализма, продолжают говорить об экономической свободе как о приоритете развития, трудно понять.

Ведь уже упоминавшийся Д. Стинглиц, работавший несколько лет председателем Совета экономических консультантов, а затем вице-президентом Всемирного банка развития, то есть имеющий опыт участия в принятии макроэкономических и институциональных решений в своей стране и в других странах, убежденно говорит о том, что: «желательно вмешательство государства, способное в принципе повысить эффективность рыночного механизма. Ограничения на условия, в которых рыночный механизм эффективен, имеют значение – многие ключевые виды деятельности государства, могут быть поняты как ответы на провалы рыночного механизма» [2, с. 97].

И у него же: МВФ полагал, что рынок возникает очень быстро в ответ на любую потребность, хотя на самом деле многие направления деятельности государства возникали потому, что рынок не мог обеспечить производство жизненно важных услуг. Примеров тому множество.

«Ликвидация государственного предприятия может пробить огромную брешь – и даже, если ее в конце концов заполнит частный сектор, население в этом промежутке будет жестоко страдать» [2, с. 76-77].

Печальный опыт стран Латинской и Центральной Америки, Восточной Европы, следовавших в девяностых годах рекомендациям неолибералов, господствовавших в Международном валютном фонде, должен был бы отрезвить наших реформаторов, если им недостаточно своего горького опыта. Но нет. Снова экономическая свобода – главный приоритет. Не дай бог, если этот лозунг претворится в жизнь.

5.3.3. Ошибочное понимание масштабов помощи, необходимой малому бизнесу

О возрастающей роли малого бизнеса в современной экономике говорят очень много и о необходимости оказывать ему помощь тоже. Но сдвиги ничтожно малы. И это тоже признают все. В чем же дело? Нам кажется, прежде всего в том, что малый бизнес воспринимается как нечто однородное. А это далеко не так. Надо разделять малый бизнес, встроенный в «планирующую

систему», и малый бизнес, являющийся частью «рыночной системы». Эти термины, введенные в научный экономический оборот Гелбрейтом 40 лет назад, мы уже употребляли раньше. «Планирующая система» в этой трактовке это совокупность крупных корпораций, которые в силу своей инерционности, бюрократичности не могут быть маневренными, они не могут существовать без предвидения будущего, то есть планирования. За прошедшие с тех пор десятилетия в облике крупных корпораций произошли существенные изменения, связанные с децентрализацией производства. Экономические и социальные причины способствовали рассредоточению производств в пространстве, а появление новых информационных технологий обеспечивало такую возможность. Одним из первых децентрализацию производства начали осуществлять японцы. У «Тойоты» около 25 тысяч мелких поставщиков. Эти поставщики ведут производство, которое раньше осуществляла «Тойота». Они, в большинстве случаев, родились с ее помощью и живут при ее поддержке. Зато и подчиняются ей в вопросах цен и ассортимента беспрекословно. Их мы можем назвать «сателлитами крупной компании». Сегодня такой процесс децентрализации идет по всему миру, получив название «аутсорсинга, реструктуризации» и т. п. Это объективно полезный процесс. Собственники этих малых компаний, иногда индивидуальные, иногда коллективные, действительно кровно заинтересованы в повышении эффективности. Это уже не наемные менеджеры, которые руководили тем же производством, когда оно было структурным подразделением крупной компании, не рискуя своей собственностью.

Собственники малых предприятий – сателлитов крупных компаний ограничены во взаимоотношениях с внешней средой, но зато у них есть уверенность в завтрашнем дне, которой нет у малых предприятий, работающих в подлинно рыночной обстановке. Эти мелкие собственники сочетают в себе функции управляющего и собственника. Все свои знания, способности они отдают рационализации производства, снижению издержек, повышению качества с такой заинтересованностью, которой невозможно ожидать от наемного менеджера. В этом случае как раз проявляются достоинства частной собственности. И это одна из причин широкого распространения децентрализации производства. Некоторые отечественные экономисты, не понимающие специфики этого нового малого бизнеса, говорят вообще о закате поры крупных компаний. Мол, в развитых странах до 60 % ВВП производится на малых предприятиях. На самом деле вся продукция предприятий – сателлитов поступает на рынок через корпорации, которые играют еще более важную роль в экономике. Они продают конечный продукт, сосредотачивая в своих руках сверхприбыли.

В то же время этот мелкий бизнес, опирающийся на мощь крупной компании, может применять новейшую технику, в отличие от малого бизнеса ни от кого не зависящего и не имеющего финансовой и управленческой поддержки. Такие мелкие предприятия могут производить продукцию дешевле, чем аналогичные производства, расположенные в крупных городах на площадях крупных компаний, потому что в малых городах и поселках земля дешевле, рабочая сила дешевле. Этому малому бизнесу, встроенному в планирующую

систему, государственная поддержка не требуется. Эти малые предприятия - сателлиты опекаются компаниями, на которых они работают.

Зато малые предприятия, являющиеся частью «рыночной системы», нуждаются в помощи государства.

Это сельскохозяйственные предприятия, предприятия местной промышленности, сферы бытового обслуживания, общественного питания и т. п. Их достоинством является динамичность, позволяющая им легче приспособливаться к изменениям конъюнктуры, и кровная заинтересованность собственников в результате хозяйствования. Но их слабостью является недостаточная финансовая мощь, мешающая приобретать новую технику, и неспособность самостоятельно противостоять диктату «планирующей системы» в вопросах цен на продукцию, производимую малым бизнесом и потребляемую им. Именно эта неспособность противостоять «планирующей системе» приводит к тому, что последняя, по образному выражению Гелбрейта, эксплуатирует «рыночную систему». Мы уже говорили об этом, объясняя, почему даже благополучное сельское хозяйство США не может существовать без поддержки государства. И уж тем более без помощи государства не может нормально развиваться российское сельское хозяйство. Но не только сельскохозяйственный малый бизнес нуждается в поддержке государства. Мелкие промышленные предприятия, особенно в пору своего становления или технической модернизации, тоже нуждаются в существенной помощи. Допустим, на этапе становления нужны кредиты, которые банки во многих случаях не рискуют предоставлять без чьих-то гарантий. Таким гарантом во многих странах выступает государство, заинтересованное в развитии мелкого предпринимательства. Такая практика была очень эффективно опробована в Англии в 80-х – 90-х годах XX века. Гражданину, желающему заняться мелким бизнесом, оказывалась бесплатная консалтинговая помощь в разработке бизнес-планов, предоставлялась бесплатная субсидия размером до двадцати тысяч фунтов стерлингов, оказывалась помощь в предоставлении кредитов, профессиональной подготовке. В подавляющем большинстве случаев результаты были положительными и вложения государства оправдались. Но это была целая программа действий, а не призывы. В итоге появлялись рабочие места, а граждане, получившие помощь на этапе становления, превращались в производственную силу, вместо того чтобы быть на содержании у общества в качестве безработных.

Вместо дремучего по своей отсталости убеждения, что государство не должно вмешиваться в экономику и в том числе в дела малого бизнеса, необходимо понять, что малый бизнес нуждается в защите и серьезной финансовой, технической, управленческой помощи со стороны государства.

Во-первых, конечно, должен быть решен вопрос финансирования. Те смехотворно малые суммы, которые выделяются сегодня из бюджета, не могут обеспечить поддержку малому бизнесу. И заявления о том, что финансирование за последние годы увеличилось в три раза мало чего стоят. Потому что если выделяются несколько сотых от потребности, то увеличение хоть в три, хоть в десять раз не дает решение проблемы.

Мы раньше уже приводили цифры по государственному финансированию помощи сельскому хозяйству в европейских странах. В пересчете на наши объемы это сотни миллиардов рублей, которые есть в стране, если вспомнить профицит бюджета. Сегодня, когда в мире назревает продовольственный кризис, даже наши оптимисты-руководители вспомнили о том, что Россия давно уже опустилась ниже порога продовольственной безопасности по мясопродуктам, находится в зоне риска по молочным продуктам. Но кроме тревожных разговоров о том, что надо что-то делать, реальных перемен не происходит. Суммы, выделяемые на поддержку малых промышленных предприятий, по-прежнему смехотворно малы.

Следовало бы поручить грамотным экономистам, а они у нас есть, подсчитать, сколько необходимо средств для действительно эффективной помощи малому бизнесу, принадлежащему к сфере рыночной системы, а потом постепенно, но достаточно энергично приблизиться к тому размеру финансирования, который, конечно, будет измеряться не десятками, а сотнями миллиардов рублей в год.

Во-вторых, надо создать программы, структуры и процедуры по оказанию финансовой, управленческой и технологической помощи. В тех же США есть специальные ветеринарные, агрономические службы, которые оказывают консультативную помощь, учреждения, располагающие фондами элитных семян новых культур, которые государство считает полезным распространять. В Европе это широкая сеть кооперативов, поддерживаемых государством.

В общем, малый бизнес сферы «рыночной системы» больше всего нуждается в защищенности от стихии рынка.

5.3.4. Неоправданное упование на конкуренцию как главный источник развития

Слово конкурентоспособность стало символом успеха во всем и для всех. Говорят об обеспечении конкурентоспособности продукции, компании, страны и отдельных людей, не задумываясь над тем, что конкуренция далеко не везде возможна и полезна.

Как можно говорить о конкурентоспособности специалистов, подобно тому, как это делал В. В. Путин на встрече с молодыми единороссами. Стремление и умение выделиться среди себе подобных далеко не всегда на пользу делу и людям, делающим общее дело. В советское время пропагандировали состязание вкупе с сотрудничеством вместо соперничества. А японцы пошли еще дальше. Они культивируют только сотрудничество в единой команде без выделения единоличных результатов и добиваются блестящих результатов. Можно дискутировать, где разумная грань между коллективизмом и индивидуализмом, но исключительная пропаганда соперничества, стремления к личному успеху всеми специалистами по управлению персоналом воспринимается как архаичное, вредное для любой компании.

А у нас оно культивируется как естественное устремление, свойственное человеку от природы. При этом забывают, что даже в животном мире

соперничество сочетается с взаимопомощью, без которой не сохранилась бы популяция. Да и русской культуре, формировавшейся под воздействием православной церкви, никогда не было свойственно стремление только к личному успеху. Так что насаждающееся стремление к воспитанию успешных, конкурентоспособных людей противоречит национальным традициям.

Конкуренция среди производителей товаров, безусловно, полезна, но далеко не везде возможна. На рынках чистой монополии и олигополии конкуренции реально не существует. Крупные компании все чаще прибегают к сотрудничеству и слияниям, несмотря на все меры антимонопольного законодательства. В России происходит то же самое и именно в тех отраслях, в которых доминируют крупные компании, создается основа национального богатства. Реальная конкуренция существует только в производстве товаров, производимой «рыночной системой». Покупатели, встречающиеся в магазинах с сотнями производителей конфет, конкурирующих между собой, не задумываются над тем, что цены на основные ингредиенты, составляющие конфеты, устанавливаются крупными корпорациями без всякой реальной конкуренции. Когда крупным корпорациям конкуренция мешает, они беззастенчиво объединяются. Стиглиц [2] описывает подобную ситуацию, происходившую в начале 90-х годов после развала СССР. Россия выбросила тогда на мировой рынок огромное количество алюминия и цены на него стали резко снижаться. В ответ американские производители алюминия создали мировой картель, нарушая тем самым и американские законы, и правила ВТО. Удержание от падения цены на алюминий оказалось для них важнее всех разговоров о свободной конкуренции как основе развития. И правительство США во главе с президентом Клинтоном поддержало их. Точно также российские металлурги в свое время оказали давление на российское правительство, опасаясь увеличения импорта дешевой металлопродукции из Украины. Вместо того, чтобы снижать цены на свою российскую металлопродукцию, как полагается по законам конкуренции, они добивались ограничения ввоза украинской, то есть добивались устранения конкуренции. Да и объединение металлургических предприятий России в несколько крупных холдингов не способствует развитию конкуренции. Причем это процесс объединения является объективно обусловленным необходимостью иметь концентрацию капитала, необходимую для технического перевооружения.

Такой процесс интеграции производителей металлопродукции происходит во всем мире на национальном и даже межнациональном уровне. Но раз это так, то надо перестать уповать на конкуренцию как на единственный, причем стихийный регулятор развития.

Во-первых, надо помнить, что конкуренция имеет не только достоинства, но и недостатки, влияние которых как раз пытаются уменьшить за счет интеграции товаропроизводителей. Во-вторых, для отраслей, в которых конкуренция ограничена, необходимо государственное вмешательство, которое надо перестать рассматривать как что-то противоестественное в рыночной экономике. Во всех развитых странах есть антимонопольное законодательство, которое не требовалось бы, если бы конкуренция была всемогуща.

Есть и наблюдения за ценами на важнейшие виды продукции и воздействие на цены, если в этом возникает нужда.

5.3.5. Неоправданно интенсивная автомобилизация

В качестве одного из направлений повышения благосостояния общества рассматривается дальнейшее увеличение количества легковых автомобилей, находящихся в индивидуальном пользовании. Судя по сообщению министра экономического развития РФ, прозвучавшему в июне 2008 года, намечается увеличение производства (в том числе сборки) легковых автомобилей в стране до 4 млн штук в год. По нашему глубокому убеждению такое увеличение производства автомобилей является не только нерациональным расходом ресурсов, но и приносящим вред людям. Уже сегодня, судя по заявлению министра транспорта, дорожная сеть в стране в 5 раз отстает от уровня автомобилизации. Это отставание касается и междугороднего и в особенности внутригородского транспорта. Потери из-за простоев автомобилей в пробках составляют 3 % от ВВП. Среднее время, затрачиваемое горожанами на перемещение внутри города, в результате резкого увеличения количества легковых автомобилей в последние 15 лет не снизилось, а возросло. Главная цель, для которой создавались легковые автомобили, – сокращение времени, затрачиваемого на перемещение из одной точки в другую, и повышение комфортности при перемещениях, оказалась нереализованной во внутригородских перемещениях. Время возросло, и вряд ли можно считать комфортным перемещение, связанное с нервными стрессами при нахождении в пробках и поглощением при этом повышенного количества выхлопных газов. При этом увеличение количества личных легковых автомобилей привело к побочным негативным последствиям в виде ухудшения условий работы общественного транспорта и, следовательно, роста затрат времени на перемещение тех, кто не пользуется личным автомобилем; роста дорожно-транспортных происшествий, в том числе гибели десятков тысяч граждан; ухудшения состояния здоровья граждан в городах из-за общего повышения загрязненности воздуха и ухудшения экологического фона планеты, роста городских площадей, затрачиваемых на расширение дорог и парковки, и т.д.

Вообще повсеместная автомобилизация это пример того, к чему приводит стихийное развитие потребностей, а точнее развитие потребностей, инициированное заинтересованными товаропроизводителями. Легковой автомобиль это сегодня, как полагают многие специалисты, не столько средство более эффективного передвижения, сколько способ удовлетворить социальную или статусную потребность. Об этом задумываются во многих странах, столкнувшись с трудно и дорого разрешаемыми последствиями массового внедрения легковых автомобилей. Все признают, что само внутригородское перемещение экономичнее, безопаснее и экологичнее обеспечить общественным транспортом. Не надо 25 % городской площади отдавать под дороги, парковки, автогаражи, тратить огромные ресурсы на изготовление десятков миллионов автомобилей, расходовать ценнейшее топливо на их эксплуатацию, сооружать многоэтажные подземные гаражи и парковки у офисов, предприятий, магазинов.

И все это ради удовлетворения тщеславия. Постороннему наблюдателю, не знакомому с реалиями нашей земной цивилизации, показалось бы безумием такое расточительное и опасное для экологии и безопасности удовлетворение потребности, не являющейся обязательной для обеспечения качества жизни. Оно инициировано автомобильными корпорациями, внушившим и гражданам в США, а потом и в других странах, что человек без автомобиля это неполноценный, несчастный человек. Сначала внушили, что несчастен человек без автомобиля, а потом, что без автомобиля последних лет выпуска.

В нашей стране тоже, начиная с 60-х годов прошлого века, стала формироваться статусная потребность в обладании личным автомобилем. Но с начала 90-х, когда масса подержанных иностранных автомобилей стала заполнять Россию, освобождая страны-импортеры от необходимости заниматься их утилизацией, эта потребность превратилась из статусной в социальную – желание выглядеть не хуже других. Не задумываясь над тем, что обладание личным автомобилем не способствует улучшению здоровья и долгожительства, повышению культурного и морально-этического уровня, руководство страны и СМИ готовы видеть в росте количества автомобилей признак повышения благосостояния, достижений нашей капиталистической экономики и готово расходовать средства на оказание помощи частному капиталу в строительстве автомобильных заводов и на создание инфраструктуры, необходимой для пользования автомобилями. Вместо того, чтобы строить доступное жилье для среднего класса и муниципальное бесплатное для малоимущих, строить международную дорожную сеть, предполагается строить парковки, стоимость которых в Москве доходит до 100 тысяч долларов, многоуровневые развязки в городах.

Наверное, прежде чем решать, следует ли продолжать развитие автомобилизации, необходимо всесторонне обсудить эту проблему со специалистами – градостроителями, социологами, медиками, экономистами, экологами, специалистами по безопасности движения и транспортниками; выработать общенациональную научно – обоснованную концепцию, широко обсудить ее в стране, не ограничиваясь кулуарными думскими рассуждениями, и только после этого решать вопрос ценой в триллионы рублей. Может быть, стоит направить усилия на формирование правильного мировосприятия у граждан и понимание того, что хорошее жилище, здоровье, питание, культурное развитие принесут им больше счастья, чем обладание личным автомобилем. Экономическое развитие, как известно, всегда связано с выбором. Вот и здесь надо решать, что важнее.

5.3.6. Недостаточное внимание к решению жилищной проблемы

В нашей северной стране без теплого жилища существование невозможно. Можно сочувствовать беднякам из южных стран (Индия, южно-американские и африканские страны), не имеющим благоустроенного жилья. Они живут плохо. Но они живут. В нашей стране они просто бы умерли. Поэтому право на жилище применительно к России должно стать одним из базовых прав человека. К

сожалению, такая задача даже не ставится. Говорят об ипотеке, которую надо расширять, хотя все прекрасно понимают, что при том неконтролируемом росте цен на жилье, который имеет место быть, даже низкие ставки ипотечного кредитования не смогут обеспечить большинству трудящихся возможность приобретения жилья. В советское время граждане, желающие приобрести жилье через кооператив, должны были заплатить за трехкомнатную квартиру в среднем 60 месячных зарплат. А сегодня в среднем по стране надо заплатить за такую квартиру 250 месячных зарплат.

Но контроль за ценами на жилье считается антирыночным механизмом и поэтому в принципе не допускается, хотя все специалисты признают, что прибыли в сфере строительства жилья сверхвысокие. Стоило государству начать формирование ипотечного механизма, как цены на жилье тут же в 2006 году взлетели в 2 раза. Разве нельзя было предвидеть, что рост спроса вызовет рост цен, и продумать механизм контроля за уровнем рентабельности. Во многих странах с рыночной экономикой такой контроль существует, когда речь идет о товарах, жизненно важных для населения. Но у нас же экономическая свобода превыше всего. Причем рост цен на жилье спровоцировал рост цен на все стройматериалы без какого-то роста издержек. Подорожали цемент, арматура, сортовой прокат, кирпич. Такое развитие жилищного строительства не создает условий для повышения его эффективности, снижения издержек во всех отраслях, связанных с ним. Зачем экономить, если можно получить прибыль за счет роста цен.

Все вроде бы согласны с тем, что строительство жилья могло бы стать мотором для развития реальной, а не спекулятивной экономики страны. Ведь для развернутого широкомасштабного строительства жилья необходимо возрождение многих отраслей машиностроения, производства многих видов металлургической продукции. Кстати, Ельцин, когда баллотировался в Верховный Совет РСФСР, много и правильно говорил о строительстве жилья как о магистральном направлении, чем заслужил симпатии многих избирателей. Потом, став Президентом РФ, он ничего не делал в этом направлении. Да и нынешние правители кроме общих правильных заявлений о необходимости строительства доступного жилья никакой программы не обнародовали.

Говоря о доступном жилье, никто не сформулировал, что это такое. Сколько месячных зарплат должно стоить жилье, чтобы оно считалось доступным, и какова должна быть ставка ипотечного кредита? Сколько в стране или регионе, городе должно быть построено такого доступного жилья за определенный период времени, чтобы все желающие могли его приобрести? Но для этого надо определить потребность в таком жилье, определив медицински обоснованную минимальную норму. Тогда это будет программа, а не сотрясание воздуха.

Известно, что во многих европейских странах строится муниципальное жилье, сдаваемое в аренду на щадящих условиях, подобно тому, как в советское время в нашей стране сдавалось в пользование принадлежащее государству жилье.

О строительстве такого муниципального жилья вообще не упоминается.

Президент РФ Медведев Д.А. много и справедливо говорил о целесообразности развития в России строительства индивидуального жилья, особенно в небольших городах. Но пока кроме разумных разговоров никаких масштабных действий не замечено.

Если бы вместо расширения автомобилизации и финансирования необходимой для нее инфраструктуры деньги были бы направлены на строительство жилья, то это, наверное, стало бы более ощутимым вкладом в повышение благосостояния граждан.

С жилищной проблемой связано еще отношение государства к поддержанию в исправном состоянии ранее построенного и эксплуатирующегося жилья. Все больше разговоров о том, что раз это жилье находится в собственности граждан, то они и обязаны оплачивать его поддержание в исправном состоянии.

Это было бы логично, если бы не долги государства перед собственниками, которые исчисляются триллионами рублей. Эти долги образовались в силу того, что деньги на капитальный ремонт жилья взимались с квартировладельцев, но практически на эти цели не расходовались в течение последних двадцати лет. Пока в программных заявлениях нашего руководства упоминаются только средства на ликвидацию аварийного жилья.

Проблема финансирования капитального ремонта эксплуатируемого жилья и его инфраструктуры очень тяжелая, но замалчивание не избавит от необходимости ее решения.

Заканчивая обзор ошибочных, по нашему мнению, идей, закладываемых нынешним руководством страны в стратегию развития, приходится констатировать, что расходы необходимо совершать гораздо большие, чем это производится сейчас. Поэтому заявление о том, что профицит бюджета необходимо сохранять, чтобы избежать роста инфляции, представляется необоснованным.

Эти рассуждения являются продолжением давно обсуждаемой в мире монетаристской политики. Оказание помощи малому бизнесу и выделение средств на строительство жилья наоборот позволит уменьшить инфляцию, так как будет способствовать росту предложения благодаря развитию мелкого предпринимательства и уменьшению текущего потребления вследствие стремления граждан максимально расходовать свои средства на приобретение жилья.

Выводы по главе

1. С начала двухтысячных годов произошел перелом от экономической катастрофы к стабильному росту. Но это рост восстановительный, означавший улучшение использования созданного при социалистической экономике потенциала без наращивания этого потенциала, как при нормальном экономическом росте.

2. Несмотря на восстановительный рост в 2000-2007 годах, экономика России до сих пор еще не вышла на дореформенный уровень 1987 года ни по макроэкономическим показателям, ни по уровню среднедушевого потребления.

3. Качество жизни российских граждан за двадцать послереформенных лет не только не повысилось, как об этом упорно вещают проправительственные источники, но и, судя по приведенным статистическим данным, снизилось и по уровню удовлетворения потребностей, и по продолжительности жизни, и по степени защищенности.

4. Отсутствие положительной динамики по сравнению с дореформенным периодом обусловлено принципиально ошибочными концептуальными установками, использовавшимися в последнее десятилетие и запланированными в стратегию развития до 2020 года. Поэтому нет никаких оснований надеяться на достижение тех показателей, которые заложены в перспективные планы.

5. Среди этих ошибочных, по нашему мнению, концептуальных установок на первом месте находятся направленность на уменьшение участия государства в экономической жизни, на дальнейшую интеграцию в мировую экономику; ошибочное понимание требуемых масштабов помощи сельскому хозяйству и малому бизнесу и продолжающийся курс на разгосударствление собственности (земля, леса, воды, предприятия ВПК).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог изложенным в книге фактам и рассуждениям, можно сформулировать следующие выводы:

1. Демонтаж социалистической экономики в России не является следствием и доказательством ее более низкой эффективности по сравнению с капиталистической. Десятилетия блестящих успехов советской экономики, о которой упорно не вспоминают экономисты, утверждающие, что социалистическая экономика неэффективна, являются неоспоримым опровержением утверждений о несостоятельности социалистической модели. Авторы подобных утверждений приводят в качестве доказательства действительно неудовлетворительные результаты конца 80-х годов, когда советская экономика, по сути, перестала быть социалистической вследствие преобразований горбачевской команды, и полностью игнорируют результаты шестидесятилетнего периода, предшествующего горбачевским реформам.

2. Выбор социалистического пути развития в 1917 году был для России не трагической ошибкой, помешавшей ей успешно развиваться наряду с другими странами, а единственно возможным способом сохраниться в качестве великой страны и создать вторую в мире по масштабам и уровню научно-технического прогресса экономику. В этом выборе пути развития решающую роль сыграла позиция российского крестьянства, интуитивно ощущавшего гибельность для него капиталистического пути вследствие обезземеливания и последующего полного обнищания. К этому, интуитивному пониманию крестьян подтолкнула неудавшаяся столыпинская реформа, которая стала наглядным уроком того, что ожидало бы российских крестьян при капитализации сельского хозяйства.

3. Главным преимуществом социалистической экономики являлась направленность деятельности крупного производства на достижение единого общенародного результата. Эта направленность на общий результат обеспечивалась общенародной собственностью на крупные производства и деятельностью по единому плану. Мелкое производство могло бы находиться в частной или коллективной собственности и это не являлось бы помехой успешному развитию социалистической экономики. Конкретные исторические российские условия привели к тому, что у нас и мелкая частная собственность оказалась обобществленной. Но ни при Ленине, ни при Сталине это обобществление не считалось обязательным для социализма. Это уже Хрущев и его приемники объявили непримиримую борьбу любой частной собственностью на средства производства, объявляя ее угрозой социализма, и, тем самым, значительно ухудшили условия функционирования социалистической экономики, сделав ее недостаточно чувствительной к меняющимся потребностям населения.

4. Социалистическая экономика, поскольку она плановая, гораздо чувствительней, чем стихийная рыночная, к правильности принимаемых при составлении планов, решений и, поскольку она централизованная,

чувствительней к компетенции тех, кто принимает эти решения. Первые тридцать лет своего функционирования советская экономика давала непревзойденные результаты, потому что методы управления полностью отвечали ее сущности. Начиная с середины пятидесятых годов, постепенно методы управления экономикой все больше переставали соответствовать сущностным характеристикам социалистической экономики и поэтому снижалась ее эффективность, хотя она все еще оставалась более высокой, чем в капиталистических странах. Так было до тех пор, пока не начались горбачевские реформы, окончательно разрушившие суть социалистической экономики – нацеленность на общенародный результат и плановость, что и привело к экономическому кризису.

5. Сам по себе отказ от социалистической экономики и переход к рыночной, хотя он и не был оправдан, не привел бы к таким катастрофическим последствиям, если бы не сопровождался полной и одномоментно осуществленной либерализацией экономики. Разрушение всех ранее существовавших связей и правил и полный уход государства из экономики парализовали деятельность производства и привели к его падению до уровня 40-50 % от дореформенного. Это урок, который должны были бы осознавать те, кто и сегодня ратует за уменьшение влияния государства на экономику.

6. Приватизация крупной промышленности, как и следовало ожидать не привела к повышению ее эффективности.

Этот вывод подтверждается статистическими данными.

А ведь именно повышение эффективности производства декларировалось как главная цель приватизации. Зато она передала прибыль от использования крупной собственности из рук государства, которое могло бы направлять ее на удовлетворение потребностей общества, как это делалось раньше, в руки частных лиц, завладевших собственностью в подавляющем большинстве случаев незаконно, так как для законного приобретения огромного богатства, которое заключалось в крупной государственной собственности, в стране не было инвесторов.

Все серьезные исследователи даже из тех, кто оправдывает отказ от социалистической экономики, признают, что законно можно было приватизировать только малые предприятия, а потом уже, по мере накопления средств у частных собственников, постепенно выкупать по реальной стоимости крупные предприятия. То, что оказалось созданным у нас, Стиглиц правомерно назвал «кланово-мафиозным капитализмом».

Единственный реальный результат, который дала приватизация, это расслоение общества по доходам граждан такого уровня, которого нет ни в одной рыночной развитой стране.

7. Начавшийся еще в советское время рост внешнеторгового оборота достиг сейчас такого масштаба, который, во-первых, приводит к истощению российской экономики вследствие неэквивалентного, невыгодного для России обмена, и, во-вторых, представляет угрозу для экономической безопасности страны. Невыгодность обмена заключается в том, что реальные издержки на любое материальное производство в нашей северной стране, вследствие ее

природно-климатических особенностей, выше среднемировых, и потому, продавая товары даже по мировым ценам, страна несет убытки. Дальнейшее углубление интеграции в мировую экономику, провозглашаемое как магистральное направление развития, усугубит этот проигрыш. России выгодно продавать только интеллектуальный продукт и, в крайнем случае, продукцию особо высокотехнологических производств.

8. Восстановительный период начала XXI века действительно характерен для России переходом от непрерывного падения экономики в девяностых годах к некоторому восстановительному росту. Но этот рост является в основном результатом улучшения использования производственно-технического потенциала, созданного в советское время, а не приростом самого потенциала. Восторги по поводу 6-8 % темпов роста российской экономики на фоне 3-4 % темпов роста большинства развитых стран неправомерны, потому что восстановительный рост и нормальный рост ВВП сравнивать некорректно.

Настоящий рост начнется тогда, когда мы хотя бы достигнем дореформенного уровня (уровня 1987 года). Пока же через двадцать лет реформирования экономики (начиная с 1987 года – года коренных преобразований, являвшихся, по сути, выхолащиванием сущности социалистической экономики горбачевской командой) Россия оказалась почти в исходном состоянии.

9. Концептуальные идеи, закладываемые в перспективный план развития экономики России до 2020 года, представляются в значительной части ошибочными, не позволяющими запланированными темпами наращивать ее производственно-технический потенциал.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гелбрейт Дж. К. Капитализм, социализм, сосуществование / Дж. К. Гелбрейт, С. Меньшиков. М.: Прогресс, 1988. 200 с.
2. Стиглиц М. Глобализация: тревожные тенденции / М. Стиглиц: Мысль, 2008. 302 с.
3. Маркс К. Избранные произведения: В 3 т. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. М.: Политиздат, 1981. 645 с.
4. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гелбрейт. М.: Прогресс, 1990.
5. Маркс К. О кооперации / К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин. М.: Политиздат, 1981. 319 с.
6. Ленин В. И. Избранные произведения: В 4 т. Т. 4 / В.И. Ленин. М.: Политиздат, 1985. 583 с.
7. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 35 / В.И. Ленин. М.: Политиздат, 1982. 405 с.
8. Сталин И. В. Сочинения. Т. 8 / И.В. Сталин. М.: Государственное издательство политической литературы, 1948. 408 с.
9. Сталин И. В. Сочинения. Т. 9 / И.В. Сталин. М.: Государственное издательство политической литературы, 1948. 383 с.
10. Паршев А. Почему Россия не Америка? / А. Паршев. М.: Крымский мост, 2000.
11. Корольков Г. Новый курс Ф. Д. Рузвельта: Предпосылки, логика, результаты / Г. Корольков // Вопросы экономики. 1993. № 11.
12. Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в России / И. В. Сталин. М.: Политиздат, 1952.
13. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От начала Великой Победы / С. Г. Кара-Мурза. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2005. 640 с.
14. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней / С. Г. Кара-Мурза. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.
15. Народное хозяйство СССР 1922-1972. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1972. 847 с.
16. Ленин В. И. Сочинения. Т. 4 / В.И. Ленин. 4-е изд. М.: Политиздат, 1949. 531 с.
17. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гелбрейт. М.: Прогресс, 1969. 479 с.
18. Зиновьев А. Имя века. Советская Россия. Отечественные записки / А. Зиновьев. 2003.
19. Сталин И. В. Сочинения. Т. 13 / И. В. Сталин. М.: Политиздат, 1951.
20. Иосиф Виссарионович Сталин. Краткая биография. М.: Политиздат, 1947. 242 с.
21. Гелбрейт Дж. К. Жизнь в наше время / Дж. К. Гелбрейт. М.: Прогресс, 1986. 405 с.

22. Бушков А. Сталин. Ледяной трон / А. Бушков. СПб.: Издательский дом «Нева», 2005. 640 с.
23. Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны / Н. А. Вознесенский. М.: Политиздат, 1948.
24. Ковалев В. Сталин в моей жизни / В. Ковалев // Советская Россия. 2 марта 2006 г. Вып. № 86.
25. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Т. 4. М.: Политиздат, 1985. 542 с.
26. Калашников М. Третий проект. Погружение: книга-расследование / М. Калашников, С. Кугулиев. М.; АСТ: Апрель, 2005. 766 с.
27. Народное хозяйство СССР в 1985 году // Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1986. 574 с.
28. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М.: Политиздат, 1985. 542 с.
29. Кейнс М. Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Т. 2 / М. Дж. Кейнс. М.: Эконом, 1992. 486 с.
30. Сидоров М. Потребление и накопление в национальном доходе / М. Сидоров // Экономическая газета. 1988. № 11.
31. Дюринг А. Сколько же нам надо? XX век: последние десять лет / А. Дюринг // Сборник статей. М.: Прогресс – Пантея, 1992. С. 11-27.
32. Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1991. 406 с.
33. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения / Г. Форд. М.: Наука, 1991.
34. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р.В. Уотерман. М.: Прогресс, 1986.
35. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харрингтон. М.: Экономика, 1990.
36. Яккока Ян. Карьера менеджера / Ян Яккока. М.: Прогресс, 1990.
37. Райт Д. «Дженерал моторс» в истинном свете / Д. Райт. М.: Прогресс, 1990.
38. Роджерс Ф. ИБМ: взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг / Ф. Роджерс. М.: Прогресс, 1990.
39. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава. М.: Экономика, 1988.
40. Шонбергер Р. Японские методы управления производством / Р. Шонбергер. М.: Экономика, 1988.
41. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман. М.: Экономика, 1990.
42. Пичурин И.И. Управление качеством на предприятии / И. И. Пичурин. Екатеринбург: Изд-во УРГУ, 1987.
43. Любимов А.В. В плену стереотипа, или о том, как работает плюрализм собственности при капитализме / А. В. Любимов // Известия. 1990. 10 февраля.
44. Макконел К. Принципы, проблемы, политика. Т. 2 / К. Макконел, С. Брю. М.: Республика, 1992.
45. Келсо Л. Демократия и экономическая власть / Л. Келсо, П. Келсо. М.: Знамя, 1993.

46. Задирака Г. Н. Как стать собственником: уральский опыт акционерных обществ работников / Г. Н. Задирака, Т. В. Зимина, Л. А. Ковалев. Екатеринбург: УрО РАН; УГЛТУ, 2005.
47. Глушков Н. Хозяйственный механизм и практика планового ценообразования / Н. Глушков // Коммунист. 1980. № 8.
48. Дерябин А. Потребительские цены / А. Дерябин // Вопросы экономики. 1987. № 1. С. 81-87.
49. Маркс К. Капиталистическая критика политической экономики / К. Маркс; под ред. Ф. Энгельса. Т. 3. Кн. 3. М.: Политиздат, 1978. 508 с.
50. Иголкин А. Нефть, экономика и политика / А. Иголкин // Экономика и жизнь. 1993. № 13.
51. Горбачев М. С. Политический доклад Центрального комитета КПСС XXVII съезду Коммунистической партии Советского Союза / М.С. Горбачев. М.: Политиздат, 1986. 127 с.
52. Рыжков Н. И. Об основных направлениях экономического и социального развития на 1986-1990 годы и на период до 2000 года / Н. И. Рыжков. М.: Политиздат, 1986. 64 с.
53. Коммунист. 1988. № 4.
54. Международная экономика, международные отношения. 1985. № 3.
55. Коммунист. Июль 1987. № 10.
56. Коммунист. Июль 1988. № 10.
57. Салуцкий А. Групповой интерес и эгоизм / А. Салуцкий // Правда. 23.12.1988.
58. Коммунист. 1988. 4 марта.
59. Коммунист. 1989. 18 декабря.
60. Куликов В. Мифы о программах / В. Куликов // Экономика и жизнь. 1991. 2 января.
61. Пичурин И. И. Экономический механизм стимулирования повышения качества продукции на предприятии: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / И. И. Пичурин. Свердловск, 1988.
62. Кунельский Л. Что происходит с зарплатой / Л. Кунельский // Экономическая жизнь. 1989. № 21.
63. Болотин Н. Официальные данные и альтернативные оценки / Н. Болотин // Экономика и жизнь. 1992. № 40.
64. Пичурин И. И. Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран / И. И. Пичурин. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1994. 264 с.
65. Шпрыгин В. Под прессом инфляции / В. Шпрыгин // Экономика и жизнь. Февраль 1993. № 8.
66. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. М.: Начала – Пресс, 1991.
67. Абалкин Л. Парадокс макроанализа или антиэффект монополизма / Л. Абалкин // Экономика и жизнь. 1992. № 45.
68. Меньшиков С. Катастрофа по Саксу / С. Меньшиков // Правда. 1 марта 1995.
69. Глазьев С. Ю. Белая книга. Экономические реформы в России 1991-2001 гг.

- / С. Ю. Глазьев, С. Г. Кара-Мурза, С. А. Батников. М.: Изд-во Экспо, 2003.
70. Технология величайшего обмена // Правда. 25 января 1995.
71. Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский, или история разграбления России / П. Хлебников. М.: Изд-во «Детектив – Пресс», 2001. 384 с.
72. Россия в цифрах. 2007. Краткий статистический сборник. Росстат – М. 2007. 494 с.
73. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. академика А. А. Дынкина. ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2007. 429 с.
74. Газета «Трудовая Россия», 10 июня 2002.
75. Газета «Гудок». 17 апреля 2007.
76. Валентинов Б. Оболгали мечту / Б. Валентинов // Советская Россия. 8 декабря 2001.
77. Никитин В. Среди граждан РФ 101 миллиардер / В. Никитин // Газета «Аргументы и факты». 2008. № 8.
78. Копышева Т. Л. Проблемы бюджетной сбалансированности в государственной экономической политике: автореферат диссертации на соискании ученой степени кандидата экономических наук / Т. Л. Копышева. Екатеринбург, 2008.
79. Кара-Мурза С. Г. Оппозиция: выбор есть / С. Г. Кара-Мурза. М.: Алгоритм, 2006. 368 с.
80. Абалкин Л. У нас в запасе всего 10-15 лет / С. Абалкин // Аргументы и факты. 2008. № 11.
81. Акофф Р. Планирование будущего корпораций / Р. Акофф. М.: Прогресс, 1984. 447 с.
82. Шумен Майкл. Революция малого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции / Майкл Шумен. М.: Вершина, 2007. 336 с.
83. Литвиненко В.В. Вид слабоумия / В.В. Литвиненко // Советская Россия. Отечественные записки. № 5.
84. Кара-Мурза С. Потерянный разум / С. Кара-Мурза. М.: Изд-во Экспо; изд-во Алгоритм, 2005. 736 с.
Шуман Мартин. Западня глобализации: атака на процветание и демократизацию / Мартин Шуман. М.: Издательский дом «Альпина», 2001. 350 с.
86. Россия в цифрах. 2008. Краткий статистический сборник. Росстат – М. 2008. 510 с.

Научное издание

Пичурин Игорь Ильич

**Предпосылки и последствия
демонтажа социалистической
экономики в России**

Редактор *Н. П. Кубыщенко*

Компьютерная верстка *Е. Ю. Скороходовой*

| | | | |
|--------------------|----------------|--------------|--------------|
| Подписано в печать | 18.11.2008 | Формат | 60 × 84 1/16 |
| Бумага писчая | Плоская печать | Усл. печ. л. | 20,76 |
| Уч.-изд. л. | 29,0 | Тираж | 300 |
| | | Заказ | |

Редакционно-издательский отдел УГТУ-УПИ
620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19
rio @ mail ustu.ru

Ризография НИЧ УГТУ-УПИ
620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19